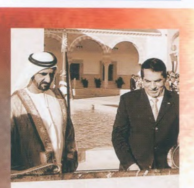
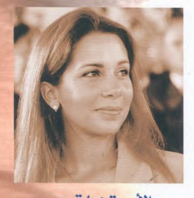
الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 333 / Year 29 / September 2007
أيلول / سبتمبر 2007 / السنة التاسعة والعشرون / العدد 333

لماذا تعثّرت صفقة البنك الأهلي المتحد؟

سابك
من السعودية الى العالمية



إستثمارات خليجية جديدة في تونس



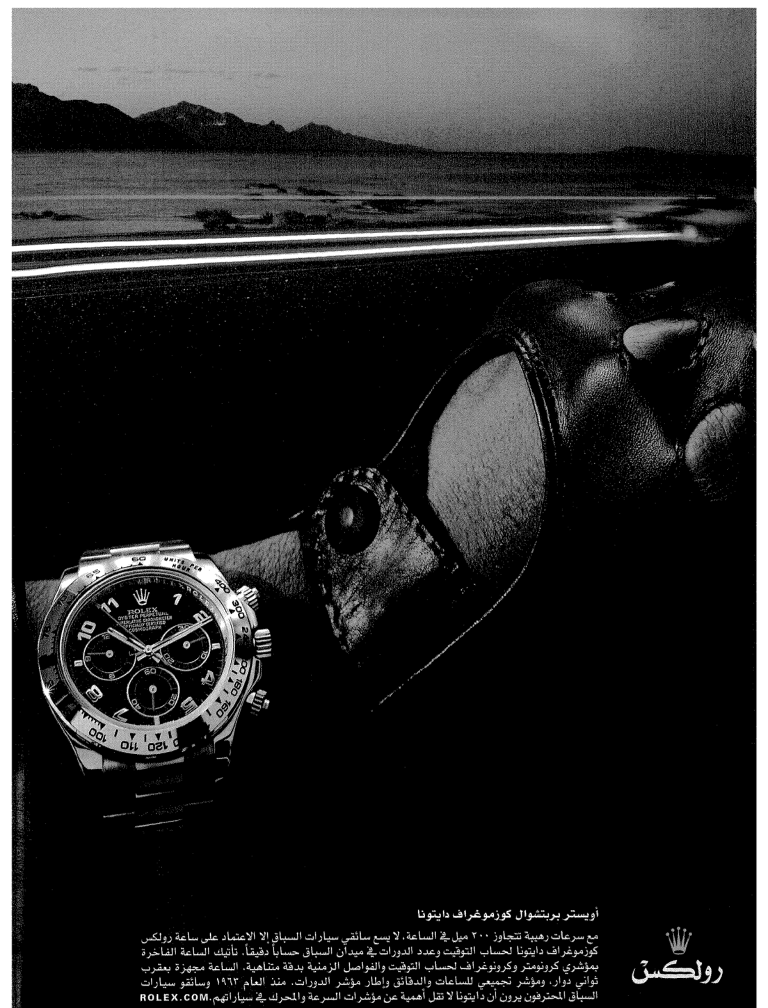
الأميرة هيا ترعى منتدى المرأة العربية في دبي



مصارف قطر تتوسّع خارجيا


ISSN 1991-2404
09
9 771991 240003


لاند روڤر تهديك المستقبل الآن



ROLEX
OYSTER PERPETUAL
SUPERLATIVE CHRONOMETER
OFFICIALLY CERTIFIED
COSMOGRAPH
UNITS PER HOUR
أويستر بربتشوال كوزموغراف دايتونا
مع سرعات رهيبة تتجاوز ٢٠٠ ميل في الساعة، لا يسع سائقي سيارات السباق إلا الاعتماد على ساعة رولكس كوزموغراف دايتونا لحساب التوقيت وعدد الدورات في ميدان السباق حساباً دقيقاً. تأتيك الساعة الفاخرة بمؤشري كرونومتر وكرونوغراف لحساب التوقيت والفواصل الزمنية بدقة متناهية. الساعة مجهزة بعقرب ثواني دوار، ومؤشر تجميعي للساعات والدقائق وإطار مؤشر الدورات. منذ العام ١٩٦٣ وسائقو سيارات السباق المحترفون يرون أن دايتونا لا تقل أهمية عن مؤشرات السرعة والمحرك في سياراتهم.
ROLEX.COM
رولكس

هذا العدد

بعد انقضاء شهري يوليو وأغسطس تنتهي فترة "استراحة المحاربين" لا سيما لرجال الأعمال، لتعود الحركة إلى سابق عهدها إيذاناً بموسم جديد للنشاط الاقتصادي في المنطقة العربية المستمر على إيقاع ارتفاع أسعار النفط وتزايد الفوائض المالية.

غير أنَّ شهر أغسطس 2007 المنصرم لم يكن فترة "استراحة" بكلّ ما في الكلمة من معنى، بل سجل حراكاً متنوّعاً لاسيّما على الصعيدين المصرفي والاستثماري. فخلال الشهر المنصرم المذكور كان موضوع البنك الأهلي المتحد – مقرّه البحرين – حديث الوسط المالي والمصرفي، انطلاقاً من محاولتي بيع حصّة مؤثرة منه عائدة إلى مجموعة آل المرزوق الكويتية. وقد تمّ تسليط الأضواء على هذه العملية تبياناً للعوامل التي أدّت إلى فشل المحاولتين، وإلى الأسباب الكامنة وراء عملية البيع.

كذلك شهد الشهر المنصرم حراكاً مصرفياً قطرياً لافتاً تمثّل في توسّع عدد من المصارف القطرية خارج حدودها، الذي يشكّل في حقيقة الأمر ظاهرة يتوقّع استمرارها في الفترة المقبلة باعتبارها جزءاً من رسم خريطة جديدة للاستثمارات القطرية لاسيّما الحكومية منها.

وفي السياق نفسه شهد الشهر الماضي دخول بنك الكويت الوطني إلى السوق المصرية من خلال صفقة تؤرّخ لمرحلة مصرفية جديدة تتّسم بتزايد حجم المصارف الأجنبية والعربية.

وكانت تونس على موعد لإطلاق مشروع "بوابة المتوسط" الذي يشكّل نقلة نوعية لاستثمارات حكومة دبي الخارجية.

إلى ذلك، اشتمل العدد على موضوع تحليلي سلّط الأضواء على شركة "سابك" السعودية لاسيّما لجهة البُعد العالمي لهذه الشركة العملاقة.

★ ★ ★

في أواسط شهر سبتمبر الحالي يحلُّ شهر رمضان المبارك آملين أن يحمل هذا الشهر الفضيل في طيّاته كلّ الخير واليُمن للعالم العربي خصوصاً وللعالم الإسلامي بشكل عام.



الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 7 دنانير • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
- AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

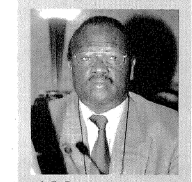
الدول العربية $ 80
الدول الاوروبية Euro 80
الدول الاميركية $ 100
الدوائر الحكومية والمؤسسات $ 150

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات
طباعة: شمص للطباعة والنشر ش.م.ل



العدد 333


120


122


26


76

افتتاحية

اقتصاد وأعمال

الغلاف

اقتصاد عربي

تعاون عربي

عرب وعالم

اقتصاد دولي

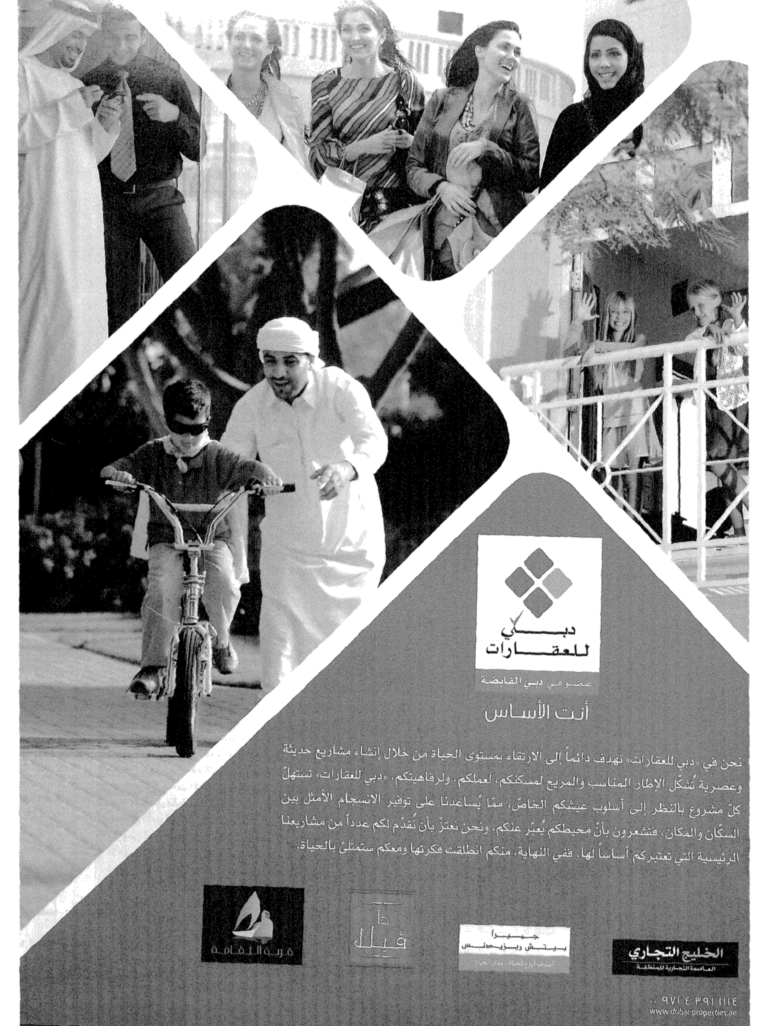
سياحة

تأمين

طاقة

اقتصاد جديد

نقل


دبي للعقارات
عضو في دبي القابضة
أنت الأساس
نحن في «دبي للعقارات» نهدف دائماً إلى الارتقاء بمستوى الحياة من خلال إنشاء مشاريع حديثة وعصرية تُشكّل الإطار المناسب والمريح لمسكنكم، لعملكم، ولرفاهيتكم. «دبي للعقارات» تستهلّ كلّ مشروع بالنظر إلى أسلوب عيشكم الخاصّ، ممّا يُساعدنا على توفير الانسجام الأمثل بين السكّان والمكان، فتشعرون بأنّ محيطكم يُعبّر عنكم. ونحن نعتزّ بأن نُقدّم لكم عدداً من مشاريعنا الرئيسية التي تعتبركم أساساً لها. ففي النهاية، منكم انطلقت فكرتها ومعكم ستمتلئ بالحياة.
قرية الثقافة
ذا فيلا
جميرا بيتش ريزيدنس
الخليج التجاري
العاصمة التجارية للمنطقة
٠٠ ٩٧١ ٤ ٣٩١ ١١١٤
www.dubai-properties.ae

المملكة العربية السعودية
الصديق الوفي وقت الضيق

ليس من المبالغة القول أن لبنان يمر الآن، ومنذ أكثر من سنة، بإحدى أصعب مراحل تاريخه الحديث. فبعد الهجوم الإسرائيلي الحاقد والمدمر في صيف العام 2006 جاءت الخلافات السياسية الداخلية، المستعصية على ما يبدو على جميع المبادرات والحلول، لتثير المخاوف حول مستقبل نظامه السياسي الفريد في العالم العربي، ولتضعه في خضم الصراعات الإقليمية المتفاقمة ورياحها العاصفة.

أما الوضع الاقتصادي فحدّث ولا حرج. لقد خسر لبنان حتى الآن سنة كاملة على الأقل من النمو. ومؤشرات وتوقعات الأداء الاقتصادي لهذه السنة لا تبدو مشجعة في ضوء تراجع حركة التجارة والسياحة والخدمات، والانخفاض الحاد في الاستثمارات الخارجية المباشرة، والتعطيل المستمر لجزء مهم من وسط بيروت، والأحداث الأمنية المتنقلة التي بلغت أوجّها في معركة نهر البارد.

أما ما هو أسوأ من كل ذلك ، فقد كان التباطؤ، بل الشلل في بعض الأحيان، الذي أصاب السياسة والقرارات الاقتصادية نتيجة للوضع الحكومي، والذي أوقف تقريباً تنفيذ مقررات مؤتمر "باريس 3" مع كل ما لهذا الأمر من انعكاسات سلبية متعاظمة على وضع المالية العامة.

وفي مواجهة هذه السلسلة المترابطة من المصاعب والمخاطر والتحديات، فإن لبنان هو اليوم في أمسّ الحاجة إلى الدعم والمساندة والمساعدة من أشقائه وأصدقائه، ومن أفضل من أشقائه العرب وعلى رأسهم المملكة العربية السعودية التي طالما وقفت بقوة إلى جانبه لعقود طويلة من الزمن، فكانت المسعف والمساعد والضامن أيام الشدائد والمحن، والشريك الاقتصادي المثالي أيام النمو والازدهار. فمن يمكنه أن يتسى ما بذلت المملكة من جهود لإخراج لبنان من حربه الطويلة، وهي جهود تكللت بالنجاح في النهاية في مدينة الطائف، ثم ما قدمته من مساعدات ودعم اقتصادي وتمويلي في مرحلة إعادة الأعمار، وثم مساهماتها ضمن مؤتمرات "باريس1" و"2" و"3"، التي كانت الأكبر بين جميع الدول المشاركة. وعلى سبيل المثال فقط فقد ساهمت المملكة بنحو 30 في المئة من مجمل الأموال التي تسلمها لبنان ضمن مقررات مؤتمر باريس 2، وكانت بذلك أكبر مساهم على الإطلاق. وتكرر الأمر في باريس 3 الذي كان مجرد انعقاده حدثاً مفصلياً في تجييش الدعم الاقتصادي والمالي للبنان بعد حرب صيف العام 2006، وكانت السعودية مرة أخرى في المقدمة من حيث حجم الدعم المالي الذي وعدت به.

وفي وقت أخذ الاقتصاد اللبناني يعتمد بشكل متنام على أبنائه العاملين في الخارج وتحويلاتهم، التي تقدر بما بين 5–6 مليارات دولار سنوياً، وعلى توسع نشاط الكثير من الشركات اللبنانية خارجياً، فإن المملكة العربية السعودية تحتضن أكبر جالية لبنانية عاملة في الخارج. كما أن نشاط الشركات اللبنانية في المملكة آخذ بالازدهار والتوسع، خصوصاً في ظل الفورة النفطية الجديدة، والتوسّع الاقتصادي الهائل في السنوات الأخيرة. والمملكة، كما دول الخليج الأخرى، يمكنها توفير فرص عمل وأعمال إضافية وفيرة للبنانيين وللمهارات اللبنانية لتنفيذ وتشغيل المشاريع العديدة الضخمة الجارية والمخططة. كما تشكّل المملكة سوقاً أساسية للصادرات اللبنانية، إذ راوحت نسبة الصادرات اللبنانية إليها ما بين 6,5 و9 في المئة من مجموع قيمة الصادرات في السنوات الأخيرة، وهي حلت بالتالي ضمن المراتب الأربعة الأولى من حيث أهميتها كسوق للصادرات اللبنانية.

ودعم المملكة العربية السعودية التاريخي والمميز للبنان، سواء السياسي أم الاقتصادي والاجتماعي، ووقوفها دائماً إلى جانبه في أيام الشدائد، كما في مراحل الإعمار والنمو، ليس بالأمر الذي يمكن الاستهانة به. فالمملكة بدورها السياسي القيادي كانت ولم تزل الدولة الأكثر حرصاً على القضايا العربية والأكثر حيوية في السعي وراء كل ما يجمع شمل العرب. وهذا الموقع السياسي الجامع والمؤثر يدعمه اليوم أكثر من أي وقت مضى قوة المملكة النفطية والصناعية والاقتصادية المتعاظمة التي جعلت منها لاعباً أساسياً في الاقتصاد العالمي.

وبعد كل ذلك، فإن السؤال المطروح بقوة اليوم، هو هل للبنان أي مصلحة في الإخلال بالعلاقات السياسية والاقتصادية التاريخية الوثيقة مع المملكة العربية السعودية، وفي هذه المرحلة بالذات؟ وهل تدري الأطراف التي تعمل في هذا الاتجاه مدى الضرر الذي يمكن أن يلحقه ذلك بلبنان وأبنائه ومصالحهم الاقتصادية قبل غيرهم؟ نقول ذلك ونحن نعلم أن القيادة السعودية تحظى بمحبة وتقدير معظم اللبنانيين من جميع الفئات، وكل الأصوات الناقدة في هذا المجال هي أصوات نشاز ولا يمكن أن تدفع بالمملكة لأي رد فعل سلبي تجاه لبنان كبلد تحتضنه وكشعب تحبه وتقف إلى جانبه في شتى المراحل وإبان الأزمات. ■

بعد سنوات طويلة من المراوحة

الاقتصاد المصري يدخل حقبة التحولات الكبيرة

في آخر حوار له مع "الاقتصاد والأعمال"، رأى رئيس الوزراء المصري د. أحمد نظيف أن اقتصاد مصر أخذ يستجيب بقوة لعملية الإصلاح الاقتصادي التي بدأت منذ سنوات، وتوقّع أنه إذا ما استمر معدل النمو على وتيرته الأخيرة فستحدث تغييرات كبيرة في مستوى المعيشة ومستوى الدخل الفردي ووضعية الاقتصاد المصري ككل. ولعل ما يعنيه ذلك في نهاية المطاف أن مصر تقف اليوم على عتبة تحولات اقتصادية غير مسبوقة تؤشر إلى دخول مرحلة النمو المستدام وبالتالي إلى البدء بالتغلب على مشاكل الفقر والبطالة المزمنة.

والطريق إلى ذلك لم تزل طويلة من دون شك، إذ لا يمكن تصحيح آثار عقود من السياسات الاقتصادية غير المناسبة والنمو السكاني السريع خلال سنوات قليلة من الإصلاح الاقتصادي الفاعل والناجح (هي ثلاث سنوات بالفعل حتى الآن). لكن الأرقام والمؤشرات الاقتصادية الأخيرة مثيرة للإعجاب بل للدهشة في بعض الحالات من حيث ما تعكسه من تطورات جذرية في الاقتصاد المصري.

أما بعض أهم هذه المؤشرات والأرقام فتشمل ما يلي:

أولاً: ارتفاع نسبة النمو واستقرارها على معدل غير مسبوق حيث من المتوقع أن تصل أو تفوق مستوى 7 في المئة خلال السنة المالية الحالية، بعد أن كانت 6,8 في المئة في السنة السابقة.

ثانياً: تزايد مطرد في حجم التجارة الخارجية بحيث ارتفعت الصادرات إلى مستويات قياسية متتالية وبنسبة 16 في المئة في السنة المالية 2006–2007، لتصل إلى 42 مليار دولار في السنة، فيما ازدادت الواردات غير النفطية بأكثر من 26 في المئة ما بين النصف الأول من السنة المالية 2005–2006 والنصف الأول من 2006–2007 عاكسة ارتفاع معدل دخل الفرد والطلب المتزايد على السلع الوسيطة والترسملية.

ثالثاً: نموسريع في قطاع الصناعة التحويلية بلغ 6–7 في المئة خلال النصف الأول من العام 2007.

رابعاً: التدفق المتزايد وغير المسبوق للاستثمارات الخارجية والمتوقع أن يتجاوز الـ 10 مليارات دولار هذه السنة مقارنة مع 1,3 مليار دولار في 2004 –2005.

خامساً: المؤشرات عن تزايد وتيرة خلق فرص العمل الجديدة حيث هناك اليوم كلام عن نقص في عدد من الاختصاصات والمهارات.

سادساً: النمو السريع في عدد الشركات الجديدة المؤسسة والذي بلغ 1713 شركة في الربع الأول من العام الحالي بلغ مجموع رأس مالها 7091 مليون جنيه (1,24 مليار دولار) مقارنة مع 1000 شركة برأس مال مجموعه 2343 مليون جنيه (411 مليون دولار) في الفترة المماثلة من العام 2006.

سابعاً: النمو المتسارع في القطاع المصرفي، إذ ارتفعت الموجودات المجمعة للمصارف بأكثر من 10 في المئة في النصف الأول من العام 2007 و11 في المئة في النصف الثاني من العام 2006.

ثامناً: ارتفاع احتياطي العملات الأجنبية إلى مستويات قياسية متتالية في موازاة الفوائض المحققة في ميزان المدفوعات لتصل إلى 29,6 مليار دولار نهاية النصف الأول من 2007.

لقد تضافرت عوامل عدة لتحقيق الانطلاقة القوية التي يشهدها الاقتصاد المصري، سواء الفورة النفطية في دول الخليج وما يتأتى عنها من فوائض مالية وتدفقات استثمارية، أم تزايد فرص العمل للمصريين في الخارج ونمو تحويلاتهم، أم نمو حركة التجارة الدولية وتأثيرها الإيجابي على قناة السويس، أم أخيراً والأهم من كل ذلك جهود الإصلاح الاقتصادي التي نجحت بتحقيق تغيير جذري في هيكلية الاقتصاد المصري من حيث دفع

القطاع الخاص إلى دور قيادي، وتغليب النظام الاقتصادي الحر والانفتاح على كل ما عداه، وخصخصة عدد متزايد من مؤسسات القطاع العام بنجاح ملفت، وخلق بيئة استثمارية مشجعة وملائمة لحركة قوية من الاستثمار الخاص المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر.

وهكذا فإن مصر تمثل اليوم حالة تنموية فريدة في العالم العربي من حيث ما تجمعه من سوق شرائية ضخمة ومتزايدة القوة وموارد طبيعية وبشرية كبيرة وسياسة تنمية وإصلاح اقتصادي واثقة وثابتة في مسارها. ويوفر الاقتصاد المصري بالتالي فرصاً ومجالات واسعة للاستثمار في كافة الأنشطة والقطاعات، وذلك سواء للقطاع الخاص المحلي أم للمستثمر العربي والأجنبي.

لكن كل ذلك لا يعني أن الطريق إلى الأمام أضحت سهلة وأن حقبة النمو المستدام قد بدأت بالفعل، بل على العكس فإن التحديات لم تزل كبيرة ولا بد من مواجهتها بالمزيد من القرارات والحكمة والمنهجية التي طبعت السياسة الاقتصادية منذ العام 2004.

فالفقر والبطالة لا يزالان واقع الحياة لشريحة عريضة من المجتمع المصري، ولسان حالها أنها لم تشعر بعد بفضائل الإصلاح الاقتصادي وأنها غير مقتنعة بنتائجه. وهناك سوء توزيع للدخل والثروات تفاقم في بعض مظاهره نتيجة لنمو وازدهار القطاع الخاص وذلك في موازاة استمرار انخفاض معدل الأجور والتشوهات في هيكلية هذه الأجور وفي الحوافز عامة.

والإدارة العامة للدولة لم تزل بحاجة لعملية إصلاح شاملة قد لا تكون سهلة أبداً ولكنها ضرورية لإنهاء أو الحدّ من العرقلة البيروقراطية المستمرة في مجالات عدة. وعلى الرغم من انخفاض تكلفة العمالة في مصر فإن نسبة الإنتاجية عامة لم تزل ضعيفة وتتطلب سياسات محددة لرفعها، خصوصاً من خلال تشجيع أساليب الإنتاج الحديثة. وهناك أيضاً نسبة التضخم المتسارعة التي لا بد من معالجتها بفعالية قبل أن تستهلك منافع النمو السريع من حيث ارتفاع معدل دخل الفرد ومستوى المعيشة.

وبعد أن أعلن رئيس الحكومة د. **نظيف** أن الهدف هو تخفيض معدل التضخم إلى ما بين 6 و8 في المئة وابقائه ضمن هذا النطاق، وذلك بعد أن تراجع من 12 إلى 10 في المئة في المرحلة الأخيرة، فإن قدرة الحكومة على تحقيق هذا الهدف أصبح محطاً للأنظار وأحد معايير استمرار نجاح برنامجها الاقتصادي الشامل.

وفي النهاية، وبالإضافة إلى أهمية وضع وتطبيق السياسات الكفيلة بمعالجة كافة التحديات والقضايا أعلاه، وذلك كجزء من استمرار سياسة الإصلاح الشاملة والجادة، فإنه لا بد من الاستنتاج بأن إحدى أهم المهمات التي تنتظر الحكومة في المرحلة المقبلة هي توعية المجتمع المصري بكافة فئاته وشرائحه وبكافة الوسائل الإعلامية وغيرها حول تفاصيل العملية الإصلاحية الجارية وسياسات ومشاريع التنمية، والأهداف والمنافع المرجوة منها جميعاً، وبالتحديد إيجابياتها المتحققة والمنتظرة للإنسان المصري العادي والبرمجة الزمنية المتوقعة لها.

لقد تكررت في السنوات الماضية المقولة بأن جميع منافع سياسات الإصلاح آتية ولو بعد حين ولا بدّ من انتظارها لأن التغير المرجو لا يحدث بين ليلة وضحاها. أما اليوم فقد بات ممكناً البناء على كل ما تحقق في السنوات الأخيرة لتوضيح المنافع الآتية ومتى. كل ذلك من أجل تجييش أوسع مشاركة وتفاعل مع برنامج الحكومة الاقتصادي وبالتالي تسريع بلوغ أهدافه النهائية. ■

رؤوف أبو زكي

الأميرة هيا ترعى "منتدى المرأة العربية" في دبي


الأميرة هيا

برعاية الأميرة هيا بنت الحسين، حرم نائب رئيس دولة الإمارات العربية المتحدة، رئيس مجلس الوزراء، حاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، ينعقد في دبي (فندق جميرا أبراج الإمارات) يومي 21 و22 أكتوبر المقبل، "منتدى المرأة العربية والمستقبل: الريادة والدور الاجتماعي".

تنظّم الملتقى مجموعة الاقتصاد والأعمال، بالتعاون مع مجلة الحسناء، والأمانة العامة لجامعة الدول العربية، و"الأسكوا"، والمنتدى العربي الدولي للمرأة وV-Day Karama.

يشارك في المنتدى نحو 500 شخصية، بينها سيدات في مناصب قيادية من القطاعين العام والخاص، ورئيسات لمنظّمات غير حكومية، وإعلاميات وفنانات.

ويناقش المنتدى، على مدى يومين، أوضاع المرأة العربية من جوانبها المختلفة، السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتعليمية، وكذلك الفنية والجمالية. ويرصد التحوّلات في عالم المرأة العربية، بهدف تحديد اتجاهاتها.

كما يستعرض أمثلة وشهادات حية تقدمّها نساء في مراكز القيادة في مجالاتهن المهنية، ورجال مميّزون أيضاً في مجال أعمالهم؛ كذلك يتخلل المنتدى تكريم لشخصيات نسائية بارزة.

"الإسكوا": 40 مليار دولار لتطوير مطارات الخليج

أكّد تقرير صدر حديثاً عن لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا "الإسكوا"، أنّ صناعة النقل الجوي في العالم العربي تعدُّ الأسرع نمواً في العالم، متوقّعاً أن تشهد هذه الصناعة نمواً مطرداً حتى العام 2009. وبحسب التقرير الصادر عن "الإسكوا"، التي يقع مقرّها في بيروت وتضمُّ 13 دولة عربية، فإنّ خطوط (الشرق الأوسط - أوروبا) سوف تسّجل نمواً بنسبة 6,6 في المئة، وخطوط (الشرق-آسيا) بنسبة 6,7 في المئة، مقارنة بنسبة نموّ عالمية تقدر بنحو 5,6 في المئة.

وأفاد التقرير أنّ 5 دول على الأقل من منطقة "الإسكوا" ستحتلّ مرتبة ضمن الدول العشرين على مستوى العالم التي ستنعم بأعلى نسب نموّ سنوية في الفترة نفسها، وستكون على الشكل التالي: قطر 9,2 في المئة (المرتبة 4 عالمياً)، الإمارات 7,6 في المئة (المرتبة 9 عالمياً)، الأردن 6,8 في المئة (المرتبة 12 عالمياً)، الكويت 6,5 في المئة (المرتبة 17 عالمياً) ومصر 6,4 في المئة (المرتبة 20 عالمياً).

ويعتبر التقرير، الذي يستند إلى توقّعات الاتحّاد الدولي للنقل البحري (IATA) والمجلس الدولي للمطارات (ACI)، أنّ صناعة النقل الجوي في العالم العربي تعد الأسرع نمواً في العالم. وأشار إلى أن هذه الصناعة تستفيد من النمو الاقتصادي الكبير في المنطقة ومن ارتفاع أسعار النفط، إضافة إلى النمو الاقتصادي الكبير في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، وزيادة النمو في السياحة والبيئة الملائمة لعدد كبير من المطارات وشركات الطيران في المنطقة، فضلاً عن الخبرة التي اكتسبتها الشركات على خطوط النقل الطويلة بين أوروبا وآسيا.

وعلى الرغم من نجاح صناعة النقل الجوي في المنطقة العربية وزيادة نموّه، إلاّ أنه لا يشكّل إلاّ جزءاً بسيطاً من مجمل النقل العالمي وبنسبة لا تزيد على 3 في المئة من السوق العالمية. فقد تم نقل نحو 80 مليون راكب جوّاً عبر أهم شركات النقل العربية العام 2005، مقارنة بنحو 119 مليوناً تم نقلهم عبر شركة "دلتا" التي تعتبر أكبر شركة طيران في العالم وتسيّر رحلات إلى 461 مدينة حول العالم.

وأضاف التقرير أنه للمرة الأولى تجاوز عدد الركاب في العالم سقف الـ4 مليارات ليصل إلى 4,2 مليارات راكب، بزيادة نسبتها 6,6 في المئة عن العام 2004. في حين بلغ عدد الركاب في الشرق الأوسط 111 مليوناً، بزيادة نسبتها 10,9 في المئة، وهي الأعلى على مستوى زيادة حجم النقل الإقليمي، تليه أميركا اللاتينية بزيادة قدرها 1,3 في المئة. وفي العام 2005 نما معدل (ربح الراكب/ كيلومتر RPK) بنسبة 19,1 في المئة في الشرق الأوسط، مقارنة بنحو 6,1 في المئة في العالم ككل، و10,1 في المئة في أفريقيا التي سجلت ثاني أسرع نسبة نمو في العالم.

"سيكو" تطلق صندوقاً استثمارياً جديداً

أعلنت شركة الأوراق المالية والاستثمار (سيكو)، عن الإقفال الأولي للاكتتاب في أحدث صندوق تابع لها، هو صندوق "سيكو المالي العربي"، الذي بلغ 20 مليون دولار، بحد أدنى للاستثمار قيمته 100 ألف دولار.

يمنح صندوق "سيكو المالي العربي" للمستثمرين فرصة الاستثمار في القطاع المالي المتنامي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وتعتمد عملية الاستثمار التي يتبعها "فريق سيكو الإقليمي" على الأبحاث وانتقاء الأسهم ذات الأداء المميّز والقيمة المنخفضة، حيث يتمّ التركيز على الدراسة المكثفة عن طريق الزيارات المتكررة للشركات التي يستثمر فيها الصندوق، من أجل الوصول إلى فهم كامل لإمكانية الاستثمار بالأسهم المستهدفة.

أكثـــر مــن ٢٥٠ عـامــاً مــن مسيـــرة الإبــداع المستمـــرّة...



أوفرسيز ديول تايم

هيكل فولاذي مساحته ٤٢ ملم. ساعة ميكانيكية ذاتية التعبئة. مزوّدة بحماية مقاومة للمغنطة. تحتوي الساعة على مؤشر لاحتياطي الطاقة. ثنائية التوقيت مع مؤشر النهار والليل. تقاوم الساعة ضغط المياه حتى عمق ١٥٠ متراً (٥٠٠ قدم). الساعة مزوّدة بأرقام وعقارب مضيئة. تاج مثبّت بالبراغي وأزرار ضغط مثبّتة بإحكام.

47450 / B01A 9226

www.vacheron-constantin.com

VACHERON CONSTANTIN

Manufacture Horlogère. Genève, depuis 1755.

• المملكة العربية السعودية، الخبر، **الكوهيجي**، هاتف:٨٣٢٣ ٨٩٤ ٣ ٩٦٦ • الإمارات العربية المتحدة، ابوظبي، **مجوهرات الفردان**، برج الفردان، هاتف. ٢٦٧٤٥٠٠٠ ٢ ٩٧١ دبي، **الفردان للمجوهرات والأحجار الكريمة، سيتي سنتر**، هاتف: ٢٩٥٣٧٨٠ ٤ ٩٧١، **فستيفال سيتي**، هاتف. ٢٣٢٦٩٩٠ ٤ ٩٧١، **داماس المعرض المميز**، هاتف: ٤٩١٦ ٨٠٠، بوتيك **فاشرون كونستانتين**، هاتف: ٢٢٢١٢٢٢ ٤ ٩٧١، مول الإمارات الطابق الأول • الكويت، **غادة للمجوهرات والهدايا**، هاتف: ٢٤٠٠٩٥١/٥٢ ٩٦٥ • البحرين، المنامة، **مركز البحرين للمجوهرات** ، هاتف: ٧٥٢٥٠٩١ ١ ٩٧٣ • قطر، الدوحة، **مجوهرات غادة**، هاتف: ٩٧٤٤٤٠٨٤٠٨ • سلطنة عمان، مركز **عمان للمجوهرات**(ذ.م.م)، هاتف: ٤٥٦١٨٨١ ٢ ٩٦٨ • الأردن، عمان، **وكالة أبو شقرة للتجارة**، هاتف: ٥٥١٦٦٠٣ ٦ ٩٦٢ • إيران، طهران، **شركة طهران للساعات**، هاتف: ٢٢٦١٣٧٥٢ ١ ٩٨٢ • مصر، القاهرة، **فندق الفور سيزنز نيل بلازا**، ٧٩٢٧٠٧٠ ٢ ٢٠٢ • لبنان، بيروت، **بوتيك كادرانز**، بناية أتريوم، شارع المعرض، وسط بيروت، هاتف: ٤٤٤ /٩٧٥٣٣٣ ١ ٩٦١ • سوريا، دمشق، **مرجان**، هاتف: ١٢٧١٨٠٦٠ ١ ٩٦٣ • باكستان، كراتشي، **كولكتيبلز**، هاتف: ٥٨٣١٣٨٠ ١ ٩٢٢

فاشرون كونستانتين

تميّز في البلاتين

Pt 950

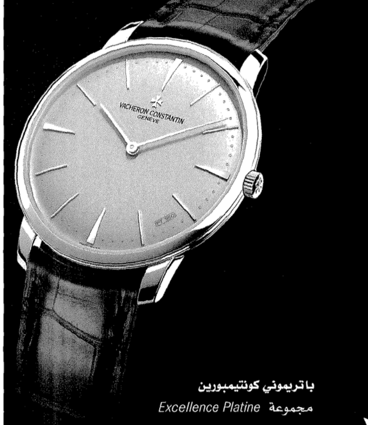
لطالما كان البلاتين المعدن المفضّل لدى الملوك، والمرجّح لدى المهراجات، والمعدن الذي يقع عليه اختيار نجوم هوليوود. في عام ١٩٣٧، تقلّدت الملكة إليزابيث تاجاً أنيقاً من البلاتين وذلك في حفل تتويج الملك جورج السادس. وبعد ثلاثين عاماً، اختار ألفيس بريسلي وزوجته أن يكون خاتم زواجهما من البلاتين. واليوم، وكما في الماضي، عادت فاشرون كونستانتين لاستعمال هذا المعدن النفيس في ابتكار واحدةٍ من أروع التشكيلات، حيث تم تكريس خط التميّز هذا لكلٍ من الخبراء وهواة التجميع من أصحاب الخبرة.

كانت ساعة سوار العبد المذهلة التي صنعت لمهراجا باتيلا في عام ١٩١٦ مصنوعة من البلاتين >>>



ما الذي يمكن أن يكون أكثر رقياً أو روعةً واكتمالاً من ساعة باتريموني كونتمبورين من فاشرون كونستانتين المصنوعة من البلاتين ٩٥٠ - بهيكلها البلاتيني النقي الذي يبلغ قطره ٤٠ ملم، وقرص أرقامها المصمم بحذر المصنوع من البلاتين أيضاً، لتكتمل تلك الروعة في وجود مشبك بلاتيني في سوار الرسغ؟ ولأنها مُصمّمة ومصنوعة طبقاً لأفضل المقاييس المطلوبة في صناعة الساعات في جنيف، فقد جاءت هذه القطعة الصغيرة الفائقة بسطحٍ بسيط التصميم عن قصد، لتجسّد التراث الكلاسيكي لمصنّعيها، وهو تقليد أُكتسب على مدى أكثر من ٢٥٠ عاماً. ولأن ندرة وصفاء تشكيلة تميز البلاتين من فاشرون كونستانتين تتلخّص في ساعة باتريموني كونتمبورين، فلا توجد من هذه الساعة إلاّ كمية محدودة تبلغ ١٥٠ قطعة فقط.

فازت باتريموني كونتمبورين بجائزة الساعة الكلاسيكية الأفضل مرتين متتاليتين في اثنين من أرقى احتفالات توزيع الجوائز في المنطقة - وهما جوائز الساعات والمجوهرات والأقلام في الشرق الأوسط (لسنة ٢٠٠٦)، وجائزة ساعة العام (٢٠٠٦).



باتريموني كونتيمبورين

مجموعة *Excellence Platine*

VACHERON CONSTANTIN

Manufacture Horlogère. Genève, depuis 1755.

بنك الكويت الوطني يتوسع الى مصر وتركيا



إبراهيم دبدوب

حقق بنك الكويت الوطني، خلال الأشهر القليلة الماضية، نقلة نوعية لستراتيجيته التوسعية على مستوى المنطقة. فقد نجح البنك بالفوز بسباق المنافسة على شراء البنك "الوطني المصري" في صفقة تصل قيمتها الإجمالية إلى نحو 516 مليون دولار، منجزاً بذلك حلماً لطالما سعى إليه، بدخول السوق المصرية من خلال شبكة من الفروع تحمل اسمه. وينتظر أن يتم الانتهاء من كافة تفاصيل الصفقة بشكل نهائي مع نهاية العام الجاري، بعد الحصول على الموافقات اللازمة من السلطات المصرفية الكويتية والمصرية المختصة على عملية الإستحواذ وعلى تحويل اسم البنك إلى بنك الكويت الوطني، حيث لدى البنك الوطني المصري 22 فرعاً موزّعة في عدد من مدن مصر. وقد جاء فوز بنك الكويت الوطني بعد تقديمه سعراً بلغ 77,01 جنيهاً مصرياً للسهم الواحد وبفارق 2 جنيه مصري عن السعر الذي قدمه أقرب المنافسين وهو تحالف البنك التجاري الكويتي وشركة نور الاستثمارية.

وجاءت هذه الصفقة مباشرةً بعيد قيام بنك الكويت الوطني بالتوقيع على اتفاق شراء حصة قدرها 40 في المئة من "البنك التركي" Turkish Bank، الذي يمتلك بدوره شبكة فروع تبلغ 20 فرعاً تنتشر في جميع أنحاء تركيا.

وقد تولّت شركة الوطني للإستثمار (NBK Capital) مهام المستشار المالي لبنك الكويت الوطني لانجاز صفقتي "الوطني المصري" و"البنك التركي".

وتعليقاً على هاتين الصفقتين، قال الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني **إبراهيم دبدوب** "تعد السوق المصرية من أكبر الأسواق العربية على الإطلاق، وتوجد أكثر من 400 شركة ومؤسسة كويتية لها نشاطات استثمارية وتجارية في مصر ومعظمها من عملاء بنك الكويت الوطني، إلى جانب نحو 400 ألف مقيم مصري من العاملين في الكويت، يحتاجون إلى العديد من الخدمات المالية والمصرفية وخصوصاً في مجال التحويلات المالية والتي سنعمل على توفيرها مستقبلاً من خلال فروعنا في مصر. أما اهتمام البنك بالسوق التركية فيأتي انعكاساً لما يشهده الاقتصاد التركي بشكل عام والقطاع المصرفي على وجه الخصوص من تطور ونمو متزايدين في الفترة الأخيرة. وفي ضوء احتمالات انضمام تركيا إلى السوق الأوروبية، فإنه من المتوقع أن يشهد القطاع المصرفي التركي نمواً كبيراً خلال السنوات الخمس المقبلة ودخول مؤسسات مصرفية ومالية أجنبية كبيرة".

وتماشياً مع خطة التوسّع تلك، فإن بنك الكويت الوطني بصدد رفع رأس ماله بنسبة 20 في المئة خلال العام الجاري، وذلك بعد استكمال كافة الإجراءات والحصول على كافة الموافقات الرسمية اللازمة من الجهات المعنية لإصدار أسهم جديدة تطرح للاكتتاب أمام حملة الأسهم الحاليين، بقيمتها الاسمية بواقع 100 فلس للسهم الواحد، مضافاً إليها علاوة إصدار بقيمة 900 فلس للسهم الواحد.

والجدير بالذكر أن لدى "الوطني" شبكة من الفروع الخارجية والشركات التابعة ومكاتب التمثيل منتشرة في لندن ونيويورك وباريس وجنيف وسنغافورة وفييتنام، إلى جانب البحرين ولبنان وقطر والأردن والسعودية والإمارات والعراق والصين.



بنك HSBC مستشاراً مالياً لمشروع ميناء خليفة والمنطقة الصناعية



أحمد الكليلي ويوسف نصر يتوسطان عدداً من كبار مدراء شركة أبوظبي للموانئ ومصرف HSBC أبوظبي

وقّع بنك HSBC اتفاقية مع شركة أبوظبي للموانئ يقدم بموجبها الاستشارات المالية إلى الشركة حول خيارات الاستثمار في مشروع ميناء خليفة والمنطقة الصناعية في الطويلة، ويشمل ذلك توفير معلومات عن التكلفة والتمويل في مختلف مراحل إنجاز المشروع، مع التركيز بشكل خاص على تكامل جميع العناصر مع المخطط العام للمشروع. وتمّ توقيع الإتفاقية في المقر الرئيسي لشركة أبوظبي للموانئ من قبل الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للشركة **أحمد الكليلي** والرئيس التنفيذي لبنك HSBC **يوسف نصر**.

أول مصرف أجنبي يقدم خدمات مصرفية كاملة في ليبيا

"بي. أن. بي باريبا" يتملّك 19 في المئة في بنك "صحارى"

أعلن بنك "بي. أن. بي باريبا" الفرنسي أن مصرف ليبيا المركزي اختاره شريكاً ستراتيجياً لبنك صحارى الليبي. وبذلك يصبح "بي. أن. بي باريبا" أول مصرف أجنبي يقدم نشاطات وخدمات مصرفية كاملة في ليبيا.

ووفقاً للاتفاقية الموقعة بينهما، عرض "بي. أن. بي باريبا" مبلغ 145 مليون يورو (200 مليون دولار)، تمثل 3,6 مرات القيمة الدفترية لأسهم بنك صحارى، مقابل الحصول على حصة تصل إلى 19 في المئة من أسهم البنك، مع حق زيادتها إلى 51 في المئة، خلال السنوات الثلاث أو الخمس المقبلة، إضافة إلى توليه مسؤولية التشغيل والإدارة.

وتشير إحصائيات وتقارير البنك المركزي إلى أن إجمالي موجودات بنك صحارى تصل إلى 7,2 مليارات يورو، وهو بنك خدمات متكاملة يعمل فيه 1500 موظف، وتبلغ حصته السوقية 17 في المئة من مجموع القروض المصرفية في ليبيا، و22 في المئة من الودائع. ويخدم عملاء البنك شبكة من 48 فرعاً موزعة في مختلف المدن الليبية. وتضم قائمة عملاء البنك أصحاب المشاريع الكبيرة، إلى جانب الشركات الخاصة، سواء التي تملكها ليبيا أو تلك المملوكة لجهات أجنبية، فضلاً عن ما يزيد على 300 ألف من العملاء المميزين.

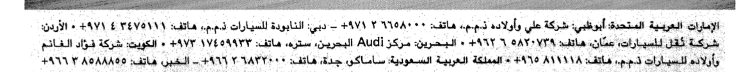
Vorsprung durch Technik
الريادة عبر التكنولوجيا

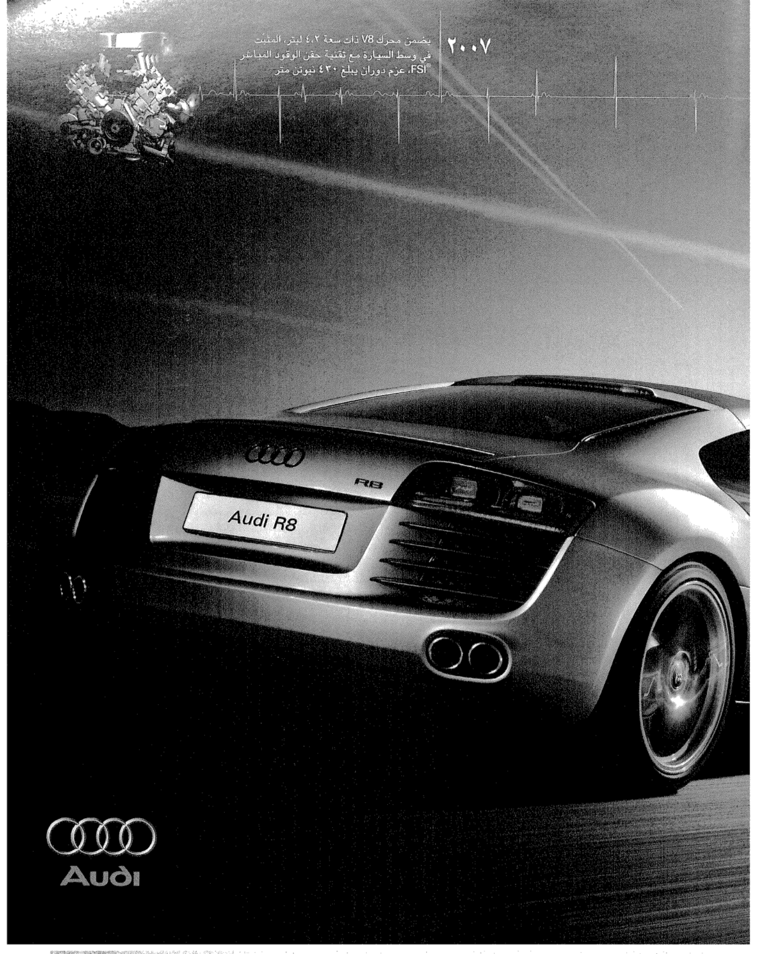
٤،٦ ثوانٍ

إثارة تدوم إلى الأبد.

إن بلوغ السرعة القصوى أشدّ إثارة من مجرّد اختبار هذه السرعة. تدفع طاقة بقيمة ٤٢٠ حصاناً (٣٠٩ كيلوواط) سيارة Audi R8 التي يبلغ وزنها ١٥٦٠ كغ إلى ١٠٠ كم/الساعة بأقل من ٥ ثوانٍ. ويبقى أمامك سرعة ٣٠١ كم/الساعة لتحققها. غير أنّ القوة المطلقة الخاصة بمحرّك FSI® العالي الدورات ليست العنصر الوحيد الذي يؤكّد على أنّ سيارة Audi R8 رياضية بطبيعتها: تتميّز سيارة R8 بالعديد من الابتكارات مثل تقنية quattro®، المحرّك المثبّت في وسط السيارة، تقنية حقن الوقود المباشر FSI® وهيكل Audi الصلب ASF®، كلّها إنجازات أوجدت علامات فارقة في تاريخ سباقات السيارات. تجتمع هذه المميزات لتمنح ديناميكية القيادة في سيارة R8 دقة لا مثيل لها، فتمنحك بدورها شعوراً لا يضاهى. **سيارة Audi R8.**

ابتكار ينبض بالقوة.




٢٠٠٧
يضمن محرك V8 ذات سعة ٤،٢ ليتر، المثبت
في وسط السيارة مع تقنية حقن الوقود المباشر
®FSI، عزم دوران يبلغ ٤٣٠ نيوتن متر
Audi R8
R8
Audi

إندماج "روتانا" و"LBCI"

الأمير الوليد: حقبة جديدة في الإعلام العربي
الضاهر: نحو إدراج أسهم الشبكة في البورصة


الأمير الوليد بن طلال


بيار الضاهر

في خطوة تؤسس لعصر جديد في قطاع الإعلام الفضائي العربي، وتثير القلق في أوساط عدد من مالكي المحطات الفضائية العربية وأصحاب وكالات الإعلان، أعلنت شبكة "روتانا" التلفزيونية الفضائية أنها ستندمج مع الفضائية اللبنانية "LBCI"، وذلك بحسب بيان صادر عن شركة "المملكة" القابضة التي يرأسها ويمتلك فيها الأمير الوليد بن طلال 93,5 في المئة.

وأوضح بيان "المملكة" أن الشبكتين تبقيان مستقلتان تنظيمياً ومالياً، لكنهما ستشكلان معاً منصة موحدة لقنوات تلفزيونية "من شأنها أن تزوّد المشاهدين بخيارات أوسع وتنوع أغنى وجودة أعلى". وبعد الإعلان عن الدمج أثنى الأمير الوليد بن طلال على قدرات بيار الضاهر معتبراً أن المنطقة "تعيش حقبة جديدة، تشهد بزوغ فجرها اليوم في أفق الإعلام العربي".

وأضاف إنه يتطلع قدماً إلى أن "يثري الضاهر سجّله المشرف بالمزيد من الإنجازات من موقعه كرئيس للكيان الإعلامي الجديد".

وبحسب البيان، سيتولى رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمؤسسة الإرسال اللبنانية بيار الضاهر، إدارة كافة قنوات "روتانا" إلى جانب قناة "LBC" وتشمل باقة القنوات التي سيشرف عليها الضاهر كلاً من: "روتانا كليب"، "روتانا موسيقى"، "روتانا خليجية"، "روتانا طرب"، "روتانا سينما" و"روتانا زمان".

"إندماج موارد"

من جهته، شدّد الضاهر على أن الاندماج يشمل فقط قناة "LBCI" الفضائية، وليس المحطة الأرضية "LBC". وأوضح أن قرار الاندماج "لن يؤثر على هوية ولا محتوى المحطة اللبنانية للإرسال"، مضيفاً "إن الأمر أقرب إلى كونه اندماجاً في الموارد". وأوضح أن الوضع الجديد سيترتب عليه "تنسيق" بين قنوات الشبكة بحيث لا يتم تضارب برنامجين كبيرين على قناتين مختلفتين على سبيل المثال، وهي مسألة سيتولاها الضاهر كونه مشرفاً على كافة القنوات.

ونفى الضاهر حدوث أي تغيرات في مجال التمثيل الإعلاني مؤكداً أن "الوضع سيبقى على ما هو عليه". ومن المعروف أن مجموعة "الشويري" الاعلانية تمثل قنوات "LBC" حصرياً، فيما تمتلك قنوات "روتانا" تمثيلها الإعلاني الخاص.

يُذكر أن الأمير الوليد إستحوذ مؤخراً من خلال شركة "المملكة" على 25 في المئة من "الشركة السعودية للأبحاث والتسويق" SRMG.

واعتبر الضاهر أن الغرض الأساسي من هذا الاندماج هو تهيئة الشبكة لإدراج أسهمها في البورصة، وهي عملية تستغرق وقتاً ولها إجراءاتها. وكانت تسربت معلومات إلى الإعلام تفيد أن الكيان الإعلامي الجديد سيطرح في أسواق الاسهم الإماراتية، وليس السعودية.

وكان الأمير الوليد بن طلال اشترى قبل 4 أعوام حصة 49 في المئة من القناة الفضائية التابعة لهيئة البث اللبنانية "LBC" مقابل 98 مليون دولار، وحافظ الضاهر على حصة رئيسية إلى جانب مجموعة من المساهمين.

صندوق "يورو مينا" الاستثماري يرتّب شراء 30 في المئة من "سودامكو" اللبنانية

أعلن صندوق "يورو مينا" الاستثماري التابع لـ"كابيتال ترست غروب" عن ترتيب شراء 30 في المئة من أسهم "سودامكو هولدينغ" لصالح شركة "اي ار هولدينغ".

و"سودامكو" هي شركة لبنانية تشكّل جزءاً من مجموعة شركات "ديسكو هولدينغ" التي تملك مجموعة كيانات متخصصة في إنتاج مجموعة واسعة من مواد البناء، موزعة على: لبنان، سورية، قطر، الإمارات، الكويت، الجزائر والمملكة العربية السعودية. وبتملكها تلك الحصة ستكون "اي ار" ممثلة في مجلس إدارة شركة "سودامكو".

وتأتي هذه العملية بعد سلسلة من عمليات إغلاق ناجحة لـ"يورو مينا" في قطاعات متنوعة من بينها، الأدوية والأغذية والقطاعات المالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وفي حين لم تعلن "يورو مينا" عن حجم الصفقة، إلا أنها أكدت أن "مواصفات هذه الشركة هي مثالية حيث لديها آفاق عالية للنمو وتغطية إقليمية، إضافة إلى إدارة ذات رؤية واضحة تسعى لتطبيق أهداف النمو الستراتيجي والمالي.

كما تعتبر شركة سودامكو خير مثال لتطّور الشركات العائلية إلى شركة إقليمية تتمتع بمواصفات الشركات العالمية من حيث الرؤية والإدارة".

إشارة إلى أن "كابيتال ترست غروب" أسست صندوق "يورو مينا" بهدف تطوير ودعم الصناعات والقطاعات الواعدة في الجزائر، مصر، الأردن، لبنان، المغرب، الأراضي الفلسطينية، سورية وتونس. وكان الصندوق استثمر في شركة السنيورة للصناعات الغذائية في الأردن، وفي الشركة العربية لصناعة الأدوية، كما استثمر في سوق فلسطين المالية، وهو في طريقه لاتمام صفقات أخرى في لبنان، مصر وشمال أفريقيا.

آور فيجن، ١٥٩ عاماً من عراقة التصنيع.

أخيراً اكتملت رؤيتنا الخاصة بثورة التطوير في حركة كو-آكسيال. فالحركة الوشيكة على عدم الاحتكاك التي يمتاز بها الكرونومتر عيار ٨٥٠٠ الجديد، ويمكن مشاهدتها عبر نوافذ الصفير الجانبية لساعة «دو فيل آور فيجن» هي نموذج حقيقي على الإتقان. **إنها لحظات رائعة في عالم الوقت.**



المحكمة البريطانية حكمت له بـ "تعويضات ضخمة"

خالد بن محفوظ يربح دعواه ضد "كامبريدج يونيفرسيتي برس"

حقق رجل الأعمال السعودي خالد بن محفوظ انتصاراً قضائياً حاسماً على شركة النشر البريطانية المشهورة "كامبريدج يونيفرسيتي برس" وذلك في دعوى التشهير التي أقامها على الشركة بسبب نشرها في العام 2006 كتاباً بعنوان "صدقات للجهاد" (Alms for Jihad) تضمّن مجموعة كبيرة من الادعاءات بعلاقة بن محفوظ بالإرهاب كما استعاد بصورة مشوشة ادعاءات عديدة وجّهت إلى بن محفوظ حول دوره في انهيار بنك الاعتماد والتجارة الدولي في مطلع التسعينات.

إلا أنه وبعد سلسلة من الجلسات في الدعوى المذكورة أصدرت المحكمة العليا البريطانية حكماً قضى باعتبار الإدعاءات التي وردت في الكتاب عارية عن الصحة تماماً وحكمت بتغريم الشركة المدعى عليها تعويضات ضخمة اتفق على عدم الإفصاح عنها، وهي تعويضات أعلن بن محفوظ أنه قرر التبرّع بها إلى منظمة اليونيسف.

من جهتها، أقرّت الشركة البريطانية التي نشرت الكتاب أن الشيخ خالد لم يقم هو أو أي من أفراد عائلته بدعم أو تمويل الأنشطة الإرهابية، وأن الإدعاءات التي صدرت في الكتاب كانت غير صحيحة على الإطلاق ولا تبرير لها. وهي لذلك تقدمت باعتذار صادق ولا تردد فيه عن أي إزعاج أو إحراج قد يكون تسبب لـ خالد بن محفوظ بسبب نشر الكتاب مؤكدة بأنها لن تكرر تلك الادعاءات في المستقبل. كما اتخذت الشركة البريطانية الناشرة خطوة غير مسبوقة وذلك عبر قرارها جمع وإتلاف كافة نسخ الكتاب غير المباعة ومراسلة ما يزيد على 200 مكتبة في العالم تعرض الكتاب للبيع لإبلاغها بالتسوية ومطالبتها بسحب الكتاب من سوق البيع. وقالت الشركة أنها ستقوم بنشر اعتذار مفصل في القضية على موقعها بالإنترنت وأنها ستدفع التعويضات الكبيرة التي قضت بها المحكمة وكذلك المساهمة في التكاليف القانونية التي تكبدها رجل الأعمال السعودي.

يذكر أن المؤلف كان أورد في كتابه سلسلة طويلة من الادعاءات ضد خالد بن محفوظ من بينها أنه قام مع نجله عبد الرحمن بتمويل الإرهاب ومساندة تنظيم القاعدة وذلك من خلال مساندة جمعيات خيرية منها على وجه الخصوص "جمعية مؤسسة الموفق" التي زعم الكتاب بأنها كانت بمثابة الواجهة الأمامية للقاعدة ومنظمات إرهابية أخرى. كما أدعى الكتاب بأن عائلة خالد بن محفوظ قد تصاهرت بروابط الزواج مع عائلة بن لادن. وأن بن محفوظ كان له من خلال شخص يدعى شريف صدقي اتصالات بمؤسسة سار SAAR foundation، وهي جمعية خيرية مشتبه في تحويلها الأموال إلى العديد من المتطرفين الإسلاميين.



خالد بن محفوظ

وتبيّن من التحقيقات التي أجرتها المحكمة العليا أن العديد من مزاعم الكتاب اعتمد على المستند المسمى "غولدن تشين" "السلسلة الذهبية" وكذلك المقال المنشور على موقع الإنترنت الموقوف الآن وعنوانه www.investigateur.com الذي تم الطعن في مصداقيته كمصدر يعتمد عليه لمساندة الادعاءات بأن الأفراد المذكورة أسماؤهم في المستند قد مولوا الإرهاب. وقد قررت المحكمة بأن اعتماد الشركة البريطانية الناشرة المزاعم الواردة في تلك المصادر "لم يكن في محله السليم"، كما لفتت المحكمة إلى اعتذارات حول ترداد مزاعم مماثلة قدمت سابقاً لـ بن محفوظ من قبل شركة "أسوشييتد نيوزبايبرز" Associated Newspapers وكذلك من جان شارل بريسار **Jean-Charles Brisard** وآخرين.

وأقرت شركة "كامبريدج يونيفرسيتي برس" في بيان صدر بعد الحكم بأن أسرة بن محفوظ بجملتها تدين الإرهاب قطعياً ومن دون تحفظ في كافة صوره، وأنه لم يحدث في أي وقت أن ساهم أي عضو من أفراد العائلة في أي منظمة إرهابية، كما لم يكن لدى العائلة أي سبب للاعتقاد بأن الأموال التي تبرعت بها عبر السنين إلى مجموعة متنوعة من الجمعيات الخيرية ومنها مؤسسة الموفق قد تم استخدامها إلا في الأغراض الخيرية المقصودة.

في المقابل، قال محامي بن محفوظ أن موكله يعتبر بأن هدفه من رفع هذه الدعوى قد تحقق وأنه مستعد كذلك لعدم المضي في الدعوى بعد صدور الحكم وتوقيع التسوية مع الشركة البريطانية.

"غلف كابيتال" تحصل على "رخصة الشركات الاستثمارية" في الامارات

أعلنت "غلف كابيتال" عن حصولها على "رخصة الشركات الاستثمارية" من مصرف الإمارات المركزي، تمكنها من دخول أسواق إدارة الأصول وأعمال الصيرفة الاستثمارية في الإمارات العربية المتحدة. وبموجب هذا الترخيص، ستخضع عمليات "غلف كابيتال" لإشراف وتدقيق المصرف المركزي، ما يضمن الالتزام بقوانين وتعليمات البنك. ويعتبر حصول "غلف كابيتال" على رخصة الشركات الاستثمارية خطوة مهمة، في ما تعدّ الشركة لإطلاق أعمالها في مجال إدارة الأصول البديلة والتسويق لصناديق مساهمة خاصة جديدة على مستوى المنطقة.

وكان المصرف المركزي الإماراتي منح "غلف كابيتال" موافقة أولية للعمل كشركة استثمارية في يوليو من العام 2006، مشترطاً الحصول على موافقة جميع مساهمي الشركة، والتي تمت عند انعقاد جمعيتها العامة غير العادية في 10 يونيو 2007.

وقال رئيس مجلس إدارة "غلف كابيتال" حارب درمكي: "إنّ الحصول على رخصة الشركات الاستثمارية إنجاز مهم لـ "غلف كابيتال"، الأمر الذي سيتيح أمامنا دخول مجالات جديدة وكبيرة. ونحن ملتزمون تماماً بحوكمة الشركات، وبدأنا العمل على تلبية متطلبات وقواعد البنك المركزي".

تونس: مؤتمر لحماية البيئة في صناعة الإسمنت ومواد البناء


الأمير سلطان بن محمد بن سعود الكبير

تستضيف تونس في الفترة ما بين 20-22 نوفمبر 2007 المؤتمر والمعرض العربي العالمي لحماية البيئة في صناعة الإسمنت ومواد البناء بمشاركة من وزارات الصناعة والبيئة العربية وعدد من المنظمات والهيئات المتخصصة وشركات صناعة الإسمنت في البلدان العربية والأجنبية. ينظّم المؤتمر الاتحاد العربي للإسمنت ومواد البناء بالتعاون مع جامعة الدول العربية ومجلس وزراء العرب المسؤولين عن البيئة والغرفة الوطنية للإسمنت التونسي. ويناقش المؤتمر عدداً من الموضوعات الخاصة بالمحافظة على البيئة من خلال التحكم بتلوّث الهواء الناجم من صناعة الإسمنت، ووسائل خفض الغبار والضجيج في مراحل الاستخراج من المقالع وتحضير حجر الجير، إضافة الى مواضيع التحكم في الطاقة وإيجاد الطاقات البديلة وحماية الموارد الطبيعية وإعادة تأهيل مواقع المناجم والمقالع، وتطبيقات ضريبة التأثير البيئي في هذا القطاع.

بالتزامن مع المؤتمر ينعقد مجلس إدارة الاتحاد بحضور رئيسه **الأمير سلطان بن محمد بن سعود الكبير** والأعضاء ممثلي الدول العربية، للإطلاع على الأعمال المنجزة في السنة الحالية ومناقشة خطة عمل الاتحاد للسنة المقبلة.

المعروف أنّ الاتحاد تأسس العام 1977 كهيئة منبثقة عن مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، ويضم 18 دولة عربية، والى جانب الاجتماعات الدورية، يعقد الاتحاد منذ العام 1995 مؤتمراً كل سنتين يتناول موضوع حماية البيئة في صناعة الإسمنت. وتزداد أهمية هذا الموضوع بعد التطورات التي شهدتها صناعة الإسمنت في العالم العربي، وارتفاع عدد المصانع ومطاحن الكلنكر ومحطات التعبئة الى 136 مؤسسة موزّعة على مختلف البلدان العربية، وبلغت طاقة هذه المصانع 130 مليون طن من الكلنكر و150 مليون طن من الإسمنت أي نحو 7 في المئة من الإنتاج العالمي.

وتميّزت صناعة الإسمنت العربية في السنوات الاخيرة بالجهود المبذولة للمحافظة على البيئة من خلال تحديث وسائل الإنتاج واستخدام تقنيات جديدة وتطبيق أنظمة إدارة الجودة الشاملة.

ملتقى في "دار المصدر" حول العلاقات التجارية التونسية العربية



من اليمين: يوسف ناجي، محمد الصحراوي (الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة)، الوزير منذر الزنايدي، عبد الرؤوف الباسطي ومدير الشؤون العربية والاسلامية في وزارة الخارجية

في إطار السعي الدائم لتطوير التبادل التجاري بين تونس ومناطق العالم، احتضن "دار المصدر" في تونس مطلع شهر أغسطس الماضي سلسلة من اللقاءات بتنظيم مشترك من وزارة التجارة والصناعات التقليدية ووزارة الشؤون الخارجية، كان أبرزها الملتقى الذي تناول العلاقات مع بلدان الخليج والمشرق العربي والذي انعقد في حضور وزير التجارة **المنذر الزنايدي** وكاتب الدولة في الخارجية المكلف بالشؤون المغاربية والعربية والأفريقية **عبد الرؤوف الباسطي**، والرئيس المدير العام لمركز النهوض بالصادرات (دار المصدر) **يوسف ناجي**، وسفراء تونس في عواصم الخليج والمشرق العربي والقاهرة وطهران، وعدد من رجال الأعمال التونسيين وممثلي مركز الصادرات.

تحدث خلال الملتقى الوزير **الزنايدي** فأشار الى الإطار القانوني للمبادلات التجارية مع البلدان العربية الذي تعزز بعد دخول اتفاقية أغادير حيّز التنفيذ قبل بضعة أشهر، ما أدى إلى تحقيق نتائج إيجابية أهمها نمو التبادل التجاري مع بلدان المنطقة.

وتطرق **الزنايدي** إلى الصعوبات التي تحول دون نفاذ الصادرات التونسية إلى أسواق المنطقة وأهمها عدم وجود خط نقل بحري مباشر وخصوصيات المواصفات والمقاييس المعتمدة لا سيما بالنسبة للمواد الغذائية، وعدم الشفافية في تطبيق بعض بنود اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

بدوره، تحدث **عبد الرؤوف الباسطي** عن النقلة النوعية التي شهدها التعاون التونسي مع البلدان العربية، مؤكداً على ضرورة تفعيل منطقة التجارة الحرة العربية وتعزيز الشراكة مع البلدان الموقعة على اتفاقية أغادير.

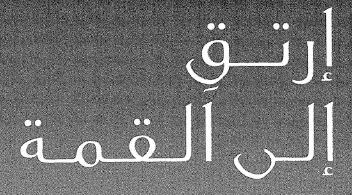
مجلس إدارة جديد لـ "سودانير"

تمّ تشكيل مجلس جديد لإدارة شركة الخطوط الجوية السودانية، "سودانير"، التي جرت خصخصتها الشهر الماضي. ويتكون المجلس الجديد من 10 أعضاء: 6 سودانيون و4 كويتيون يمثلون مجموعة عارف.

وحسب حصص الشركاء الجدد في "سودانير"، سمّت الحكومة السودانية، التي تملك 3 في المئة من أسهم الشركة، 3 أعضاء هم: **حافظ عطا المنان**، القيادي في وزارة المالية والاقتصاد الوطني، **عبد الوهاب أحمد حمزة**، الوزير الأسبق والمدير العام السابق لمؤسسة التنمية السودانية، و**أحمد محمد علي الفششوية**، المدير العام لبنك التنمية الصناعية. وسمّت شركة الفيحاء، التي تملك 12 في المئة من الأسهم 3 أعضاء هم: **الشريف أحمد عمر بدر**، وزير الاستثمار السابق، **علي محمد عثمان يسن**، وزير العدل السابق، و**سعود مأمون البرير**، رئيس اتحاد أصحاب العمل. ولم تعلن أسماء الأعضاء الأربعة الذين يمثلون مجموعة عارف الكويتية.

وتوقعت المصادر أن يكون **الشريف أحمد عمر بدر** المرشح الأوفر حظاً لترؤس مجلس إدارة "سودانير" الجديد.

إقلب الصفحة



فخامة في السكن
ريادة في الأعمال
إقامة في فندق ٥ نجوم
رفاهية في التسوق

يتوسط «دبي تاورز - الدوحة» العاصمة القطرية على ضفاف الواجهة المائية ليوفر لك مزيجاً لا يضاهى من روعة الإقامة والعمل في قلب المدينة.

يبلغ ارتفاع البرج ٤٣٧ متراً ويتكون من ٨٤ طابقاً، وهو أعلى برج متعدد الاستخدامات في دولة قطر.

تتيح لك الشقق السكنية الواقعة بين الطوابق ٤٥ و٨٤ والمجهزة بأحدث الإمكانات وأجمل التصاميم الاستمتاع بمناظر خلابة تكشف أسرار المدينة.

يوفر لك مكاتب فخمة مزودة بأحدث التجهيزات التقنية والتكنولوجية.

يمنحك فرصة الإقامة في فندق ٥ نجوم.

تحظى برفاهية التسوق في أشهر محلات الماركات العالمية.

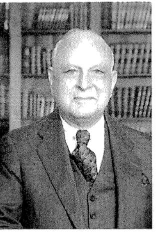
لمزيد من المعلومات أو الاستفسار يرجى التواصل معنا:
هاتف: ٢٤٧٦ ٤١١ ٩٧٤+
الرقم المجاني (داخل دولة قطر): (٧٢٦٢) SAMA ٨٠٠
أو تفضلوا بزيارة موقعنا الالكتروني: www.dubaitowers-doha.com



للإستعلام:
هاتف رقم: +٩٧٤ ٤١١ ٢٤٧٦
الرقم المجاني (من داخل قطر):
٨٠٠ SAMA (٧٢٦٢)
info@dubaitowers-doha.com
www.dubaitowers-doha.com
سما دبي
دبي تاورز
الدوحة

"إنفستكورب" يحقق أرقاماً قياسية في الدخل الصافي

أعلن بنك إنفستكورب، المؤسسة المالية المتخصصة في إدارة الأصول والاستثمارات البديلة، عن نتائجه للسنة المالية المنتهية في 30 يونيو 2007، حيث بلغ الدخل الصافي للمؤسسة 302,3 مليون دولار، وهو أعلى دخل على الإطلاق يحققه "إنفستكورب" في تاريخه، وهو يزيد بنسبة 131 في المئة عن الدخل الصافي للسنة المالية السابقة. ونتيجة لهذا النمو الكبير في الأرباح أعلن "إنفستكورب" أنه يعتزم زيادة الأرباح الموزعة إلى 75 دولاراً للسهم العادي، بزيادة 50 في المئة عن توزيعات السنة السابقة.


نمير قيردار

وفاق إجمالي الأصول المدارة من قبل "إنفستكورب" 13 مليار دولار، بينها 9 مليارات تعود لعملاء البنك، و3 مليارات عبارة عن مشاركات استثمارية من قبل "إنفستكورب"، و1 مليار من مؤسسات فرعية واستثمارات مشتركة. وأنجز "إنفستكورب" خلال السنة المالية 5 عمليات تملك استثماري، بلغ حجم الاستثمارات فيها أكثر من مليار دولار. كما حصل البنك ومستثمروه على نحو 2,2 مليار دولار من بيع استثمارات سابقة.

تعليقاً على هذه النتائج، قال الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لـ"إنفستكورب" **نمير قيردار**: "لقد تمكّنا هذه السنة من الاحتفاظ بتركيزنا الكامل على ستراتيجية العمل. حيث شهدنا نشاطاً مثمراً للغاية في مجالي تسويق الاستثمارات وجذبها، وكذلك في حقلي تملك الشركات وبيعها. وتمكّنا بالنتيجة من زيادة أرباحنا بأكثر من الضعف عند مقارنتها بأرباح السنة المالية السابقة. هذه الإنجازات، مضافاً إليها عدد من المبادرات الجديدة، وكذلك إدراج أسهم المؤسسة في بورصة لندن، توفّر الأساس الصلب لتحقيق المزيد من النمو في السنوات المقبلة".

وأشار **قيردار** إلى أن "إنفستكورب" أقدم، خلال هذه الفترة، على "استحداث إضافات مهمة على البنى الأساسية والموارد البشرية، ما ساهم في تعزيز قدرتنا على تسويق المنتجات واستقطاب المساهمات التمويلية من منطقة الخليج العربي ومن سوقي أميركا الشمالية وأوروبا الغربية".

وفي موازاة ذلك، أعلن "إنفستكورب" عن نجاح التغطية الأولى لصندوق الاستثمار في الفرص الخليجية الموجه أساساً للمستثمرين في منطقة الخليج، والتي بلغت 650 مليون دولار من الالتزامات المالية. ويبلغ رأس مال هذا الصندوق مليار دولار يستثمر في قطاعات الصناعة والخدمات والطاقة في دول مجلس التعاون الخليجي. وعلم أن صناديق حكومية ومؤسسات للتقاعد والتأمينات الاجتماعية في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، قد دخلت كأعضاء مساهمين ومؤسسين في هذا الصندوق.

تضاعفت إيراداتها خلال عام "هيرمس" تحصد ثمار التوسّع الإقليمي

أعلنت المجموعة المالية "هيرمس" النتائج المالية المدقّقة للربع الثاني من العام 2007. خلال هذه الفترة بلغت الإيرادات المجمّعة 529,2 مليون جنيه أيّ بزيادة أكثر من الضعف عن الفترة المماثلة من العام 2006. وبذلك وصلت الإيرادات المجمّعة للنصف الأول 978 مليون جنيه مقارنة بنحو 1,2 مليار سجلت خلال العام 2006 بأكمله.

إنّ التوسّع الإقليمي الذي قامت به المجموعة كان عنصراً أساسياً في زيادة إيرادات التشغيل حيث بلغت 24,7 في المئة من مجمل الإيرادات التشغيلية المجمّعة مقارنة بنحو 15,5 في المئة في النصف الأول من العام 2006.

وبلغ إجمالي الإيرادات التشغيلية المجمّعة في الربع الثاني من العام الحالي 320 مليون جنيه مصري أي بزيادة 72,9 في المئة عن إيرادات الفترة المماثلة من العام 2006، الأمر الذي يجعل من الربع الثاني من هذا العام أنجح الفترات في تاريخ الشركة قياساً بالإيرادات التشغيلية.

وحقّقت المجموعة أرباحاً تشغيلية صافية في الربع الثاني من العام 2007 بلغت 182,4 مليون جنيه أيّ بزيادة 62,7 في المئة عن الربع الثاني من العام 2006 بهامش ربح بلغ 57 في المئة، كما ارتفع صافي الربح بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلّية بنسبة 103,3 في المئة عن الربع الثاني من العام 2006 وبلغ 313,9 مليون جنيه محققاً عائداً قدره 59,3 في المئة على أساس الإيرادات المجمّعة.

وتعليقاً على هذه النتائج يقول **ياسر الملواني**، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة المالية ـ"هيرمس": "يعدّ الربع الثاني من العام 2007 فترة مهمة ومليئة بالأحداث الجوهرية، حيث يأتي على رأس تلك الأحداث التوقيع على اتفاقية تفاهم لإنشاء شركة المجموعة المالية "هيرمس" في "مركز قطر المالي".

وقد احتفظ فريق الوساطة بالمجموعة في كلٍّ من مصر ودولة الإمارات العربية المتحدة (سوق دبي المالية) بالمركز الأول خلال الربع الثاني من هذا العام، كما صعدت المجموعة لتصبح من ضمن المراكز الخمسة الأولى في بورصة أبو ظبي للأوراق المالية.

من جهة أخرى بلغ إجمالي الأصول التي تديرها المجموعة ما يوازي 4,23 مليارات دولار من بينها 3,8 مليارات في صناديق ومحافظ الإستثمار والباقي في صناديق استثمار مباشر بارتفاع 41,8 في المئة عن الربع الأول من العام 2007 و52 في المئة في العام 2006.

وفي الإطار نفسه فقد أنهت إدارة الترويج وتغطية الاكتتاب في الربع الثاني من العام 2007 سبع عمليات بلغ إجمالي ست عمليات منها 2,9 مليار دولار، وتعدُّ المجموعة المالية "هيرمس"– التي تأسست في العام 1984– أحد أكبر بنوك الاستثمار الشاملة في العالم العربي وتتخصص الشركة في نشاط السمسرة وإدارة الأصول والمحافظ والترويج وتغطية الاكتتاب والاستثمار المباشر والبحوث. علماً أنّ أسهم الشركة مسجلة ويتمّ تداولها في بورصتي القاهرة والإسكندرية، وبورصة لندن؛ ويبلغ حجم رأس المال السوقي الحالي أكثر من 2,9 مليار دولار.



حسن عبدالله



هشام عز العرب

صفقة تؤرخ لمرحلة مصرفية جديدة في مصر

مفاوضات لإندماج التجاري الدولي مع العربي الأفريقي الدولي

في تكتم وسرية شديدتين تشهد الساحة المصرفية في مصر حالياً مفاوضات لإتمام أكبر عملية إندماج مصرفي ينتج عنها حال نجاحها كيان مصرفي عملاق.

تدور المفاوضات بهدف اندماج كل من البنك التجاري الدولي والبنك العربي الأفريقي الدولي وذلك في إطار خطة الحكومة المصرية لإعادة هيكلة أصولها المصرفية عقب الإعلان عن طرح بنك القاهرة للبيع لمستثمر ستراتيجي.

ويمتلك البنك المركزي المصري حصة تقدّر بنحو 49,37 في المئة من أسهم البنك العربي الأفريقي الدولي ومن ثم يسعى البنك المركزي المصري لتعظيم العائد الرأسمالي على مساهمته حيث من المرجّح طرح هذه الحصة للبيع حال إتمام عملية الدمج وكذلك إتاحة الفرصة أمام كيان مصرفي خاص للحصول على حصة سوقية مؤثرة حيث سيتمتع الكيان الجديد بقاعدة رأسمالية تدور حول 5 مليارات جنيه، ومن المتوقع أن يستحوذ على حصة تتراوح ما بين 8 و 10 في المئة من حجم السوق.

وكشف مصدر مصرفي حكومي لـ"الإقتصاد والأعمال" عن أن هذه المفاوضات تأتي في إطار هندسة مالية تهدف إلى تعظيم قيمة الاستثمارات العامة وإيجاد تسعير سوقي لها خصوصاً بعد أن تمسك الجانب الكويتي - هيئة الإستثمار الكويتية المالكة لنحو 49,37في المئة من أسهم العربي الأفريقي الدولي - بالإبقاء على حصته حيث طرح في وقت سابق فكرة استحواذ البنك التجاري الدولي على العربي الأفريقي إلا أن هذه الفكرة تمّ استبعادها ليحل محلها خيار الإندماج بين كليهما.

وقال المصدر أن الخيار الأخير يلقى دعماً سياسياً في إطار الحد من تملك الأجانب لحصص مؤثرة في السوق وإحياء لفرص خلق كيان مصرفي مصري خاص كبير حيث سيضم الكيان الجديد ثلاثة بنوك بعد أن كان العربي الأفريقي قد استحوذ على بنك مصر أمريكا الدولي في العام 2005 كما قطع هذا الخيار الطريق أمام منافسين للتجاري الدولي على حصة البنك المركزي في العربي الأفريقي إذا ما تمّ عرضها للبيع مباشرة.

ورغم عدم حسم طريقة وأسلوب الاندماج حتى الآن وما إذا كانت ستتم عبر زيادة رأس مال أو مبادلة أسهم إلا أن حصة البنك المركزي المصري في الكيان الجديد سوف تمنحه الفرصة للتخارج بقيمة سوقية أعلى مما لو حصل التخارج مباشرة من العربي الأفريقي، كما تمنحه حرية قرار البيع من دون ارتباط بحصة الجانب الكويتي. وحسب مؤشرات المركز المالي للبنكين في 31ديسمبر الماضي فإن الكيان الجديد الناتج عن الاندماج سيبدأ عمله بودائع قدرها 51 مليار جنيه ومحفظة قروض قدرها 25ملياراً و100فرع وأصول قدرها 65 مليار جنيه.

"بايونيرز المصرية" تستحوذ على "المستشار الدولي للإستثمار"

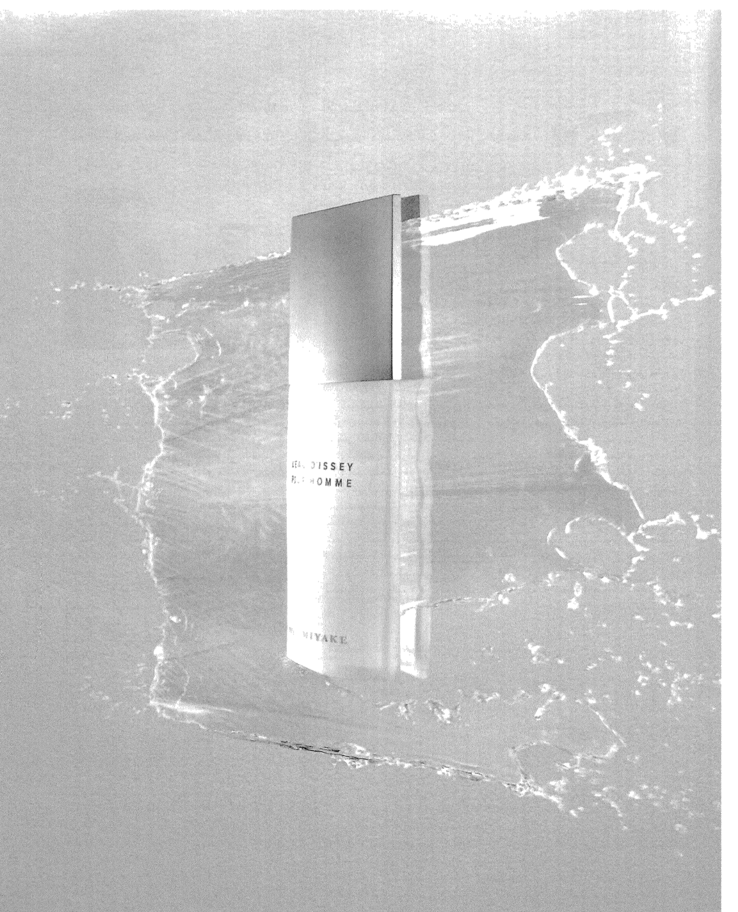
استحوذت شركة "بايونيرز القابضة" على شركة "المستشار الدولي للاستثمار" وذلك في إطار تكوين أذرعاً عدّة للشركة القابضة حتى تتمكّن من ممارسة أنشطة بنوك الاستثمار كإدارة الأصول والسمسرة. وكانت "بايونيرز القابضة" قد قامت قبل أسابيع عدّة بشراء شركة "برزما للسمسرة لخدمة أعمال المؤسسات".

وتضمّ "بايونيرز القابضة" حالياً كلاً من شركات: "بايونيرز مصر"، الإمارات، سورية، "السعودية للسمسرة"، "أموال لإدارة الأصول"، بالإضافة إلى" برزما" و"المستشار الدولي".

ويقول رئيس مجلس إدارة الشركة وليد ذكي أنّ "بايونيرز" تعتزم التوقّف عن شراء شركات إضافية لأنها وضعت الأساس المناسب لممارسة جميع الأنشطة المستهدفة في الوقت الراهن.

مشيراً إلى أنّ الشركة تعتزم التوسّع عبر طرق جديدة مثل تأسيس الشركات وإقامة مشروعات استثمارية مختلفة بعد الانتهاء من عملية التقييم وطرح نسبة للعاملين وكبار العملاء من المؤسسات المحلية والأجنبية.

يذكر أنّ شركة "المستشار الدولي للإستثمار" تُعدُّ من الشركات المتخصصة في عمليات تقييم الشركات، حيث تأسست في العام 1995 وعملت كمستشار لعدد من الشركات القابضة الحكومية، كما فازت بمناقصات دولية ذات صلة بهيئتي المعونة الكندية والأميركية، وكذلك المجموعة الأوروبية والبنك الدولي؛ كما قامت بتقييم مؤسسات عربية بهدف إعادة هيكلتها مثل: "البابطين" و"المطوع" السعوديتين.


ISSEY
HOMME
MIYAKE

"بدر الإسلامي" يوقّع أول اتفاقية لضمان الشركات العقارية والمشاريع في دبي



من اليمين: مبشر كوكر وسلطان بطي بن مجرن

وقّع "بدر الإسلامي"، ذراع المشرق للخدمات المصرفية الإسلامية، اتفاقية مع دائرة الأراضي والأملاك في دبي، لفتح حسابات ضمان للشركات العقارية والمشاريع العمرانية المختلفة في دبي.

وبموجب الاتفاقية، يقوم المستثمرون والراغبون في شراء وحدات في أي مشروع عقاري بإيداع أموالهم في حساب الضمان المخصص له، ويعمل هذا الحساب على دفع مستحقات المقاولين الرئيسيين والفرعيين بعد موافقة الشركة الاستشارية المشرفة على المشروع.

وقال مدير عام دائرة الأراضي والأملاك **سلطان بطي بن مجرن**: "يأتي توقيع الاتفاقية مع "بدر الإسلامي" بعد دراسة مستفيضة شملت الخبرات التي يتمتع بها وانتشاره الواسع في أنحاء الدولة"، مشيراً إلى أن "بدر الإسلامي" هو أول مؤسسة مالية يتم توقيع اتفاقية معها لفتح حساب الضمان العقاري.

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لـ"بدر الإسلامي" **مبشر كوكر**: "منذ التوقيع ونحن نعمل معاً لتغطية كافة متطلبات العملاء الراغبين بفتح مثل هذه الحسابات كتعيين استشاريين ومختصين ذوي خبرة، للعمل على مراقبة تطوير المشاريع والتحقق من استكمال العمل فيها كما هو مخطط. وسيلتزم "بدر الإسلامي" بفتح حساب ضمان لأي من الشركات العقارية المطورة للمشاريع شريطة إحضار موافقة خطية من دائرة الأراضي والأملاك. ويتميز هذا الحساب بأنه مستقل وحصري لأغراض إقامة المشروع العقاري. ويتم فتح حساب خاص لكل مشروع على حده حتى وإن كانت هنالك مشاريع عدة لشركة عقارية واحدة. وسيقوم "بدر الإسلامي" باستقطاع نسبة 5 في المئة من حساب الضمان كاحتياطي نقدي يتم التصرف به لمعالجة الحالات الطارئة بعد التشاور مع الدائرة".

20 مليار دولار لتطوير البنية الأساسية في "رأس الخيمة"



محمد سلطان القاضي

باشرت إمارة رأس الخيمة حملة مكثفة لتسويق مشاريع تطوير بنيتها التحتية وتوسيع مطارها وموانئها ومناطقها الحرة وبناء فنادق ومنتجعات سياحية ومشاريع عقارية باستثمارات تصل إلى 20 مليار دولار. وأكد الرئيس التنفيذي لشركة "رأس الخيمة العقارية" **محمد سلطان القاضي** أن "الإمارة بصدد الإعلان عن مشاريع إضافية خلال الأشهر المقبلة، ما يعطيها ثقلاً وزخماً في المستقبل القريب، ويحوّلها إلى مدينة عالمية".

وكانت شركة "رأس الخيمة العقارية" التي أسستها الحكومة المحلية قبل 3 سنوات بهدف تطوير مشاريع عقارية داخل الإمارة وخارجها، أعلنت عن مشروع "ميناء العرب" باستثمارات تصل إلى نحو 3 مليارات دولار. ويضم المشروع تطوير 11 فندقاً و4 آلاف وحدة سكنية ومكاتب وفيللات ومركز تجاري وآخر طبي. كما تخطط الشركة لبناء أبراج سكنية بكلفة 500 مليون دولار، وبرج سكني في مشروع جزيرة الريم في إمارة أبو ظبي.

كما كشف **القاضي** أن الشركة تبحث عن فرص للاستثمار في كل من السودان والأردن ومصر وتنزانيا وجورجيا. وتوقع أن ترتفع استثماراتها في السنوات الخمس المقبلة إلى نحو 8 مليارات دولار.

وكانت إمارة رأس الخيمة شهدت تدفق عدد ملفت من المستثمرين العرب والأجانب بفضل قوانين الاستثمار الميسرة وسهولة الحصول على تراخيص، فضلاً عن انتشار المناطق الحرة في الإمارة. وكانت القيادة السياسية في الإمارة منحت بعض المطورين العرب أراضي لبناء مشاريع عقارية في الإمارة. كما استفادت الإمارة خلال السنوات القليلة الماضية من زحف سكان بعض الإمارات الأخرى إليها، بسبب أسعار الإيجارات الرخيصة نسبياً. وفي إطار خطتها الستراتيجية، تحاول حكومة رأس الخيمة، التركيز على الاستثمار في قطاعي النفط والغاز حول العالم حيث أسست "شركة بترول رأس الخيمة" التي تسعى إلى الحصول على عقود تنقيب عن النفط والغاز في جميع أنحاء العالم.

"كبسولة زمنية" في أساسات مركز معارض أبو ظبي الوطني

أعلنت شركة أبوظبي الوطنية للمعارض عن دفن كبسولة زمنية في أساسات مركز معارض أبوظبي الوطني الجديد تنويهاً ببدء القسم الأخير من المرحلة الثانية من العمليات الإنشائية في المركز.

وتحتوي كبسولة الزمن، التي أطلق عليها اسم "لحظة في التاريخ"، على مجموعة من الوثائق والمعلومات المهمة التي تعطي صورة واضحة عن واقع الحياة اليومية في إمارة أبوظبي خلال العام 2007.

وفي معرض تعليقه على هذا الحدث، قال المدير التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للمعارض **سيمون هورغان**: "سيتيح لنا دفن الكبسولة الزمنية حفظ جانب من تاريخ أبوظبي وتخليد لحظة مهمة في مسيرة تطور الإمارة إبان صب أساسات المرحلة الثانية من مركز أبوظبي الوطني للمعارض".

وستساهم المرحلة الثانية من الإنشاءات في مضاعفة حجم مركز أبوظبي الوطني للمعارض ليكون الأكبر من نوعه في الشرق الأوسط، حيث سيضم عند اكتماله نحو 55 ألف متر مربع من قاعات العرض المتصلة. من خلال إضافة 5 قاعات عرض جديدة وقاعة متعددة الاستخدام تستوعب 5 آلاف شخص و15 غرفة اجتماعات وموقف سيارات من طابقين يتسع لنحو 8 آلاف سيارة.

الشطب الاختياري للشركات يهدّد البورصة المصرية

تشهد البورصة المصرية ظاهرة خطيرة تتمثل في تزايد أعداد الشركات التي تطلب شطب أسهمها اختيارياً من جداول التداول خصوصاً وأن من بين هذه الشركات شركات تمثل أهمية كبرى للمستثمرين.

وجاء قرار شركة "فودافون" بطلب شطب أسهمها بعد الحصول على موافقة الجمعية العمومية ليضع هذه الظاهرة الجديدة في دائرة الضوء بسبب الأهمية النسبية التي كانت تمثلها أسهم "فودافون" لمعظم المستثمرين في بورصة القاهرة.

فهذا الانسحاب الاختياري من سوق المال ينطوي على آثار سلبية عديدة سواء على السوق أو المستثمرين وخصوصاً الأجانب الذين سيعيدون النظر في الاستثمار بالبورصة المصرية في ضوء هذه التطورات.

وتقف تعديلات قانون سوق المال الرقم 95 التي تمّ بموجبها إلغاء الإعفاءات الضريبية للشركات المقيدة بالبورصة وكذلك قواعد الحوكمة وراء تزايد هذه الظاهرة. وحسب إحصاءات الهيئة العامة لسوق المال فإن عدد الشركات التي طلبت شطب أسهمها اختيارياً من البورصة بلغ العام الحالي فقط نحو 24 شركة بينما تم شطب 11 شركة إجبارياً لعدم التزامها بقواعد الإفصاح والشفافية.

وتشير هذه الإحصاءات إلى أن السنوات الخمس الأخيرة شهدت شطب 732 شركة من بينها 474 شركة تم شطبها "إجبارياً" لمخالفتها قواعد الإفصاح والقيد و258 شركة طلبت شطبها اختيارياً خلال هذه الفترة.

ويتوقع محللون في سوق المال المصرية استمرار تنامي هذه الظاهرة خلال المرحلة المقبلة استناداً لطلبات شطب جديدة تقدمت بها العديد من الشركات، الأمر الذي يهدد بتقلص قاعدة الأسهم المتداولة في السوق.

في الوقت نفسه يقلل رئيس البورصة ماجد شوقي من خطورة هذه الظاهرة بقوله أن الشركات التي تطلب شطب أسهمها تمثل حالات خاصة ولكل حالة ظروفها وفي المقابل فإن هناك العديد من المزايا التي تحصل عليها الشركات جرّاء استمرار قيد أسهمها في البورصة ولا يستبعد ماجد شوقي بعض الأسباب التي قد تقف وراء طلبات الشطب الاختياري من بينها الأعباء المالية المترتبة على القيد بالبورصة بالإضافة إلى تقلص نسبة التداول الحر لأسهم بعض الشركات بعد استحواذ شركات أخرى أو مستثمر ستراتيجي على نسبة كبيرة من أسهم التداول الحر.

فقدان مزايا

ويؤكد رئيس شركة الأهلي لصناديق الاستثمار عصام خليفة ان الشطب من البورصة سواء كان إجبارياً أو اختيارياً يترتب عليه فقدان الشركة للعديد من المزايا التي كانت تحصل عليها من هذا القيد وبالتالي لا بدّ من البحث عن الاسباب الحقيقية وراء طلبات الشطب.

ويوضح خليفة أن شطب الشركات خصوصاً ذات الأداء الجيد أمر مؤسف إلا أن إلغاء الإعفاء الضريبي للشركات المقيدة بالبورصة يعتبر أبرز دوافع لجوء هذه الشركات لقرار الشطب حيث كانت تتمتع بهذا الإعفاء وفقاً لقانون سوق المال قبل تعديله. أما وأن هذا الحافز تمّ إلغاؤه فبعض الشركات التي لا يوجد لديها نسبة تداول حر مرتفعة تلجأ لقرار الشطب خصوصاً أن انخفاض هذه النسبة قد يؤدي إلى تعرض سعر السهم لتذبذبات حادة ولا تعكس هذه التذبذبات الحقيقة الواقعية للسهم.

ويضيف "أن الشركات التي تخرج من البورصة تفقد ميزة إمكانية زيادة رأس مالها بالقيمة العادلة للسهم مضيفاً أنها قد تلجأ إلى طلب قيد أسهمها في البورصة مرة أخرى حينما تحتاج إلى تمويل عن طريق سوق الأوراق المالية".

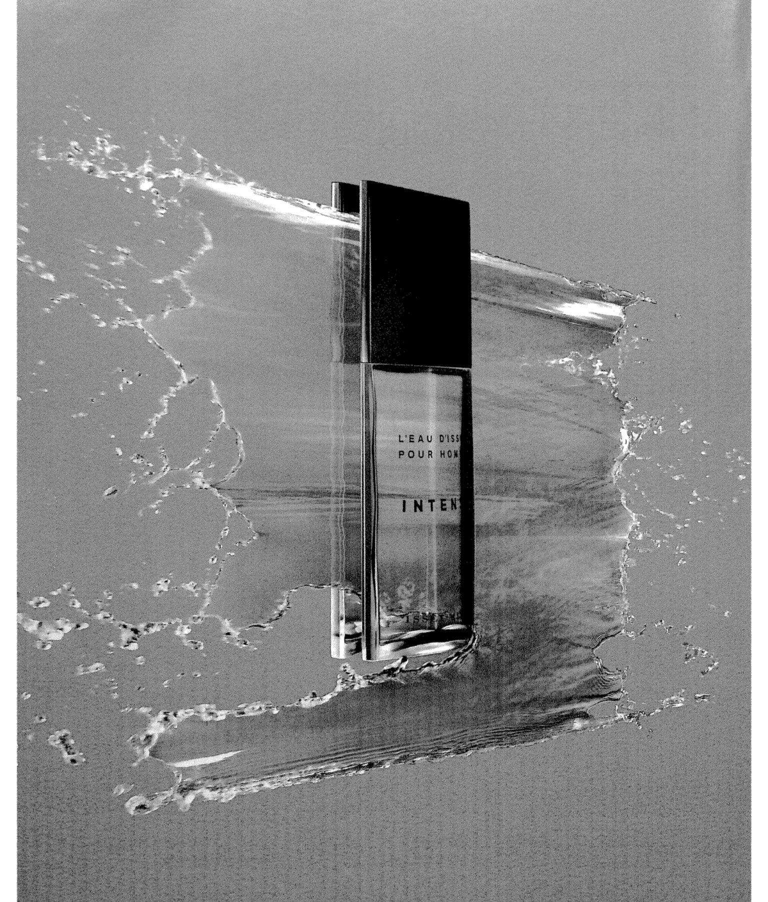
24 شركة طلبت شطب أسهمها و11 شركة أجبرت على ذلك

وحول الآثار المترتبة على تنامي ظاهرة شطب الشركات اختيارياً من جداول القيد بالبورصة يقول رئيس شركة الأهلي لصناديق الاستثمار أن تزايد أعداد هذه الشركات سوف يقلل القيمة السوقية للبورصة ولكنه يؤدي في المقابل لتنقية السوق من الشركات الضعيفة أو تلك التي لا يجري التداول عليها وهذا سيؤدي للارتقاء بأداء السوق مشيراً إلى أن الأمل يتركز حالياً في الشركات الجديدة التي ستدخل البورصة مثل شركة "غبور" العاملة في مجال صناعة السيارات.

تداول صوري

وترى رئيسة مجلس إدارة شركة المجموعة المالية - هيرمس - لادارة صناديق الاستثمار مها بليغ أن المخاطر محدودة من وراء طلب الشركات شطب أسهمها اختيارياً من البورصة والسبب في ذلك يعود إلى ان بعض هذه الشركات لا يتم تداول حقيقي على أسهمها أو يتم تداولها بشكل صوري وهذه الشركات تشعر بأن الأعباء التي تتحملها نظير استمرار قيدها في البورصة أكبر بكثير من المزايا التي تحصل عليها حيث تصل قيمة الإعلانات الملزمة بها من الجهات الرقابية إلى مليون جنيه سنوياً علاوة على الإعلانات التي تنشرها الشركة عن منتجاتها بالإضافة إلى مصاريف القيد.

وتوضح أن تزايد أعداد الشركات التي تطلب شطب أسهمها اختيارياً سوف يؤدي إلى انخفاض حجم رأس المال السوقي للبورصة والذي يقدّر حالياً بنحو 500 مليار جنيه وتؤكد ان توسيع قاعدة الملكية يفرض على البورصة وهيئة سوق المال ضرورة إعادة النظر في المصاريف والأعباء المفروضة على هذه الشركات لان الشطب يقلل رأس المال السوقي للبورصة ويتنافى مع توسيع قاعدة الملكية بالإضافة إلى ان رأس المال السوقي وأعداد الشركات وشطب المزيد من الشركات يدفع المستثمرين الأجانب لإعادة النظر في دخول السوق. ■



L'EAU D'ISSEY POUR HOMME INTENSE ISSEY MIYAKE

www.isseymiyakeparfums.com

دروس صفقة السواب بين "إعمار" و"دبي هولدنغ"

قيام شركة "إعمار" الإماراتية بفسخ اتفاقها مع شركة "دبي هولدنغ" حول مبادلة أراض من الأخيرة بأسهم من شركة "إعمار" هو ربما أفضل خبر تتلقاه السوق العقارية، بل والسوق المالية في دبي منذ فترة طويلة. وقد ظهر ترحيب السوق بالنبأ في ارتفاع فوري لأسعار سهم شركة "إعمار" بنسبة 6,8 في المئة في اليوم نفسه لإعلان النبأ، وأغلق سهم الشركة، الذي كان هبط لأول مرة منذ 28 شهراً تحت حاجز الـ10 دراهم، على 10,85 دراهم في إغلاق يوم 28 أغسطس 2007.

أما العبرة الأساسية فهي أن الإدارات التنفيذية مهما كانت ناجحة، وربما بسبب هذا النجاح، قد تجنح أحياناً لتغليب حاجات التشغيل ومنطق الإدارة اليومية للعمل، على رأي المساهمين وحساسياتهم ومصلحتهم في النهاية. وواقع الأمر أن مساهمي "إعمار" لم يرحبوا بخطوة "السواب" التي أمّنت لإعمار الحصول على أراض بقيمة 8 مليارات دولار من شركة "دبي هولدنغ" في مقابل منح الأخيرة حصة في "إعمار" بلغت 2,634 مليار سهم، أي نحو 28 في المئة من الشركة.

ومنذ اليوم الأول لهذه الصفقة التي طغت على السوق، بدا أن العملية تمت بشيء من التسرع، إذ أن صفقة بهذا الحجم، بدا أنها تجاهلت تقديم معلومات تفصيلية تُوفر للمساهمين معلومات شافية مثلاً عن مواقع الأراضي التي تم شراؤها ومساحاتها والأسس التي اعتمدت في تقييم سعر الشراء وغير ذلك، فضلاً عن البرنامج الاستثماري الذي سيوضع لتلك الأراضي والانعكاسات طويلة الأجل للخطوة على أداء الشركة ومصالح المساهمين.

نقطة الضعف الثانية والتي بدت أكثر جسامة، هي أن الخطوة كانت سترفع ملكية حكومة دبي في "إعمار" من 33 إلى 51 في المئة، ما كان سيوازي إعطاء الحكومة، وليس مئات ألوف المساهمين في "إعمار"، الكلمة الفصل في تقرير سياسات الشركة، بل ومصيرها أيضاً. وقدمت صفقة السواب أصلاً نموذجاً مقلقاً للمساهمين عن الوضع الذي قد تؤول إليه الشركة بسبب التركّز الكبير في سلطات الإدارة والتفويض غير المقيد لهذه السلطات بسبب ملكية الحكومة لنسبة الثلث تقريباً من الشركة، واعتماد "إعمار" بقوة على دعم حكومي لا جدال فيه.



محمد العبار

ويبدو أن "إعمار" وسلطات دبي فوجئتا معاً بالسلبية التي قوبلت بها خطوة السواب من قبل المساهمين، والتي تمثلت بعمليات بيع للأسهم هبطت بسعر سهم "إعمار" نحو 23 في المئة منذ الإعلان عن الخطوة، ودفعت به إلى أدنى معدل له في 22 أغسطس الماضي عندما اخترق السعر هبوطاً حاجز الـ 10 دراهم ليسجل 9,77 دراهم للسهم.

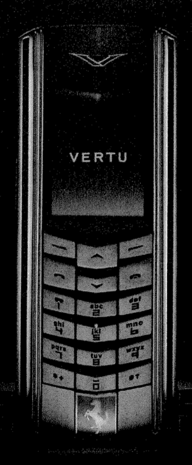
ويبدو أن مخاوف المساهمين من انعكاسات السواب أضيف إليها قلق متجدد بشأن الآثار المحتملة على "إعمار" من الخسائر التي قد تصيب شركة "جون لاينغ" بسبب المساكن التابعة لها في الولايات المتحدة من جراء انعكاسات أزمة الرهن العقاري وتردي نوعية الأصول في العديد من شركات الإقراض السكني وانكماش السيولة في السوق. وكانت "إعمار" اشترت الشركة في يونيو 2006 في عز فورة العقارات الأميركية بسعر زاد قليلاً على المليار دولار، علماً أن "جون لاينغ" باتت تساهم بنحو 16 في المئة من الدخل الإجمالي لشركة "إعمار".

وكانت السوق قدمت لإدارة "إعمار" نفسها أكثر من دليل على أنها لا تحب الصفقة التي عقدتها مع "دبي هولدنغ"، وذلك عندما استمر سعر السهم في الهبوط في وقت اعتبرت شركات مالية ومصرفية مرموقة أن السعر العادل لشركة "إعمار" يجب أن يكون في نطاق 19 درهماً للسهم أو أكثر قليلاً. فشركة "إي.أف.جي. هرمس" مثلاً قدرت السعر العادل الذي يجب أن يبلغه السهم بـ 19,7 درهماً، بينما أعطى بنك HSBC سعر 19 درهماً للسهم كهدف. أي أن كلا المؤسستين الماليتين تقولان أن سعر سهم إعمار يقل عن القيمة الحقيقية للشركة بنحو 80 في المئة.

بالطبع لا يعود هذا الفارق الكبير بين القيمة الحقيقية لـ "إعمار" وبين تقييمها من قبل حملة الأسهم إلى صفقة السواب وحدها، بل يعود ربما إلى الهواجس الصامتة التي لم يتم توضيحها بعد حول العلاقة بين الشركة والحكومة ومدى حرية الإدارة في اتخاذ القرار، أي مدى توافر ما يسمى اليوم بشفافية الإدارة المستقلة والمراقبة بصورة عادلة من المساهمين ومن هيئات الرقابة والتقييم كما هو الحال في الشركات الحديثة.

تاريخ شركة "إعمار" الطويل مليء بالطبع بالنجاحات، كما أنه لم يخل من بعض "الدعسات الناقصة"، لكن الشركة تمثل بالفعل نموذجاً عن التقدم الكبير الذي يحققه الخليج، ودبي بصورة خاصة، في مجال التحول من ثقافة المحلية والاستنساب إلى ثقافة العالمية وبناء المؤسسات القادرة على المنافسة.

وقد تكون تجربة السواب وما انتهت إليه درساً مهماً للجميع، وإشارة لا لبس فيها على حاجة الشركة للأخذ أكثر برأي السوق والمساهمين والعديد من المؤسسات المالية التي تقدم نصحها مجاناً أحياناً لأمراء الشركات الإقليمية العملاقة. فلربما عندها يمكن لـ "إعمار" تعزيز روابط الثقة أكثر بالسوق والتوصل بالتالي إلى مصالحة قد تساعد على اعتراف بالقيمة الحقيقية للشركة وانعكاس ذلك في سعر السهم. ولا بدّ من القول في النهاية أن صفقة السواب لم تسقط بسبب مراجعة من الشركتين، بل أسقطها المساهمون عملياً وإن عبر مواقف سلبية أكثر منها عبر المواقف الصريحة، وقد جاء الدليل على ذلك في التبرير الذي قدمته "إعمار" للرأي العام في بيان التراجع عن الصفقة مع "دبي هولدنغ" إذ لخصت الأمر على هذا النحو: "تبين لنا أن الصفقة لم تكن في مصلحة المساهمين". ■



صناعة يدوية محترفة
هندسة دقيقة متميّزة
أداء عالٍ متفوّق

يقدّم هاتف Vertu Ascent Ferrari 1947 المحدود الإصدار تحية لشركة Ferrari بمناسبة عيدها الستين.
تمّ صنع هذا الهاتف مع عناية شديدة بكافة التفاصيل، توازن بالغ الدقة بين الوظائف والتصميم وهندسة ممتازة لا تضاهى.
كلها مميزات لطالما ساهمت في ابتكار سيارات Ferrari الرياضية الفريدة من نوعها. كما يشتمل كل هاتف من هذه المجموعة
المؤلّفة من ١٩٤٧ هاتفاً، على جلد Ferrari الأصلي وعلى نسخة مطابقة من الألمنيوم بمقياس ١:٥ لدوّاسة الفرامل.
إنّ هذا التعاون يجسّد بكافة أوجهه احتفالاً مثالياً بعيد Ferrari الستين.

صُنع بترخيص من Ferrari SpA



VERTU.COM

مع طرح "الوطني للتنمية" و"الوطني المصري"

تجدد صراع المستثمرين العرب على "كعكة" المصارف المصرية

افتتحت صفقتا طرح بنكي "الوطني للتنمية" و"الوطني المصري" فاصلاً جديداً من الصراع بين المؤسسات المالية العربية على بقايا "كعكة" البنوك المصرية المطروحة للبيع. وزاد من حدّة الصراع عدم وجود مزيد من الفرص الإستثمارية في مجال يُعدُّ الأكثر جذباً للمصارف الراغبة في دخول السوق المصرية، أو تلك التي تمتلك خططاً ستراتيجية للتوسّع الإقليمي وتسعى لاتّخاذ السوق المصرية نقطة ارتكاز لهذا التوسّع.

فبعد طرح "الوطني المصري"، "الوطني للتنمية" لم يعد هناك مزيد من البنوك التي يمكن بيعها باستثناء بنك وحيد صغير الحجم هو "بنك الاستثمار العربي". ولأنّ البنك المركزي المصري لا يمنح حالياً تراخيص بنوك جديدة، فقد باتت البنوك الثلاثة تمثّل الفرصة الأخيرة للراغبين في دخول السوق.

أيضاً لعبت توقّعات بنموّ السوق وتطوير نوعية الخدمات المالية التي يمكن تقديمها لشرائح جديدة من العملاء، واتّساع قاعدة هذه الخدمات دوراً محورياً في تعزيز المنافسة خصوصاً على صفقة البنك الوطني المصري نظراً لما يتمتّع به البنك من مركز مالي قوي وقاعدة عملاء متنوّعة وسياسات توظيف ناجحة إلى حدٍّ كبير.

هذه المزايا دفعت ثلاث مؤسسات مالية عربية كبرى لتقديم عروض استحواذ على البنك في مقدّمها "بنك الكويت الوطني"، وقد بدأت هذه المؤسسات الثلاث في عمليات الفحص النافية للجهالة على أن تتقدّم بعروضها المالية قبل منتصف سبتمبر المقبل.

وحسبما قال لـ "الاقتصاد والأعمال" **ياسر إسماعيل حسن**، العضو المنتدب للبنك، أنّ طرح البنك للبيع لم يؤثر على خططه الستراتيجية، مشيراً إلى انه حقّق ربحاً صافياً خلال العام الماضي بلغ 147 مليون جنيه؛ وهي أرباح مرشحة للنموّ هذا العام بعد انخفاض تكلفة الأموال لدى البنك عقب قيام الحكومة بسحب 3 مليارات جنيه من ودائعها لتعيد إيداعها في الحساب المركزي للحكومة، حيث تمّ تعويض سحب هذه الأموال التي كانت تمثّل عبئاً على سياسات التشغيل والتوظيف لدى البنك باجتذاب مبلغ مواز من ودائع عملاء القطاع الخاص.

أما صفقة "الوطني للتنمية" فقد دخلت في حيّز التنفيذ بعد أن تقدّم تحالف مصرفي إماراتي يضمُّ مصرف "أبو ظبي الإسلامي" و"شركة الإمارات الدولية للإستثمار" بعرض للاستحواذ على كامل أسهم البنك بسعر 11 جنيهاً للسهم.

وعلى الرغم من أنّ قيمة العرض المقدّم متدنية مقارنة بسيطرة تداول السهم في بورصة القاهرة ـ يدور حول 17 جنيهاً ـ إلاّ أنّ إعلان رأي المستشار المالي المستقلّ للصفقة وهو "البنك الأهلي المصري" بأنّ القيمة الحقيقية للسهم تدور حول 9 جنيهات فقط نظراً لارتفاع نسبة الديون المشكوك بتحصيلها ووجود فجوة كبيرة في المخصصات وتآكل حقوق المساهمين الذين رفضوا ضخَّ أيّ زيادة في رأس مال البنك سوف تعجل ببيعه للتحالف الإماراتي في غضون الأسابيع القليلة المقبلة.

وبالتوازي تسير صفقة بيع "البنك الوطني المصري" باتجاه الحسم خصوصاً وأنّ "مجموعة النعيم القابضة السعودية" ـ التي تمتلك حصة في رأس مال البنك ولها عضوان في مجلس الإدارة ـ تقف وراء أحد العروض المقدّمة للشراء وذلك وفق معلومات متداولة في السوق.

أما "بنك الاستثمار العربي" فيشهد حالياً عملية إعادة هيكلة تمهيداً لطرحه للبيع خلال الربع الأول من العام المقبل، وبعد حسم صفقة "بنك القاهرة" الأمر الذي يمهّد لإعادة ترتيب أوضاع القطاع المصرفي المصري برمّته على خلفية ظهور لاعبين جدداً عرباً وأجانب واختفاء لاعبين تاريخيين.

مصر تعيد تشكيل مجلس أمناء الاستثمار


د. محمود محي الدين

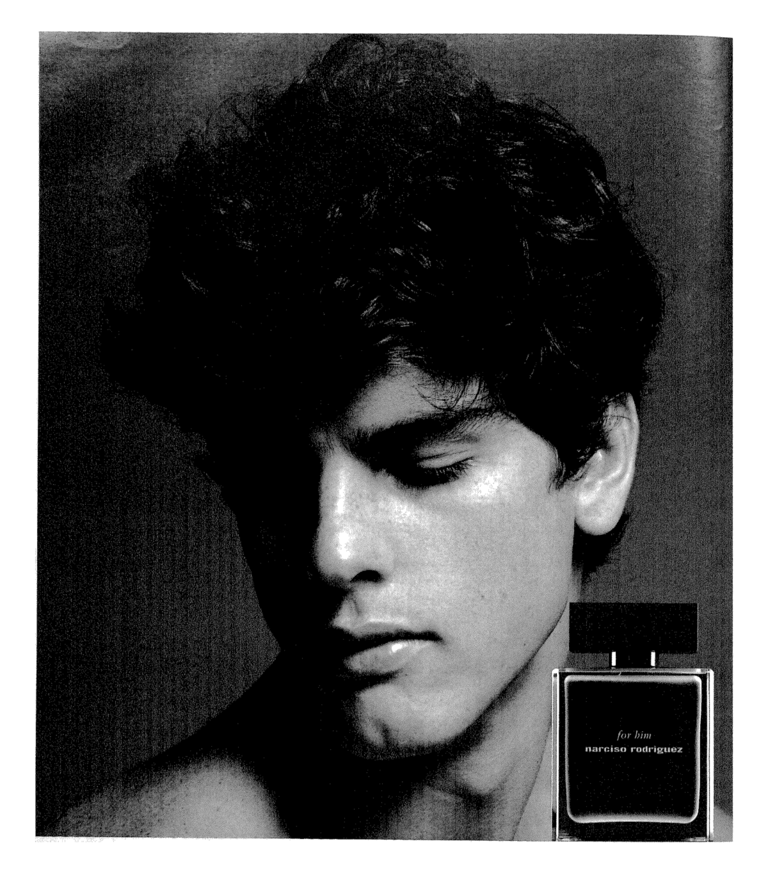
كشف وزير الاستثمار المصري د. **محمود محي الدين** أن العمل جار على إعادة تشكيل مجلس أمناء الاستثمار لتقديم مزيد من التيسيرات لجذب مستثمرين جدداً، فضلاً عن إجراء مسح شامل للمستثمرين. وأوضح أن المجلس سيكون برئاسة د. **زياد بهاء الدين** وستكون مهمته دراسة مشاكل الاستثمار، واقتراح وسائل حلها وكذلك تقديم المشورة وسبل جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية واقتراح التشريعات اللازمة لتطوير الاستثمار في مصر وكذلك مراجعة ستراتيجية الاستثمار ومتابعة نشاطه في مصر وإعداد تقارير دورية.

كما لفت الوزير **محي الدين** إلى أنه سيتم طرح بنك القاهرة في بداية الدورة البرلمانية الجديدة في شهر مارس أو أبريل من خلال مزايدة عالمية، مشيراً إلى أن نسبة الاكتتاب العام لن تقل عن 20 في المئة، وأن الاكتتاب سيتم وفقاً لقوانين وقواعد منظمة بما يطمئن المودعين على أموالهم وأن تحديد قيمة السهم سوف تتم من خلال مستشار الطرح. كما ذكر أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تدفقت إلى مصر تجاوزت الـ 20 مليار دولار خلال السنوات الثلاث الماضية. وجاءت المملكة المتحدة في المرتبة الأولى لناحية البلدان المصدرة للاستثمارات إلى مصر، تلتها السعودية والإمارات والكويت وهولندا وفرنسا والولايات المتحدة وإسبانيا وليبيا.

بيع فروع "بلوم مصر" في رومانيا إلى "بلوم فرنسا"

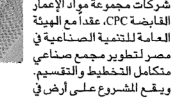
وافق البنك المركزي المصري على بيع فروع بنك بلوم مصر في رومانيا إلى بنك بلوم فرنسا، ويتمّ حالياً الحصول على توقيع عملاء الفروع بنقل ودائعهم وحساباتهم المصرفية وفقاً لقوانين البنك المركزي الروماني، خصوصاً وأنّ بنك بلوم مصر يمتلك 5 فروع في رومانيا.

من جهة أخرى تمكّنت الإدارة الحالية للبنك من تحقيق تسويات للديون المتعثرة في العام الماضي بقيمة 100 مليون جنيه تمثّل 15 في المئة من إجمالي الديون، كما قام البنك بتأسيس إدارة ائتمان للشركات الكبرى للدخول في مجال القروض الاستثمارية الى جانب قروض التجزئة.


for him
narciso rodriguez
for him
narciso rodriguez
www.narcisorodriguez.com

CPC تنشئ مجمعاً صناعياً في مصر


د. فيصل إبراهيم العقيل



وقّعت شركة CPC مصر للتطوير الصناعي، إحدى شركات مجموعة مواد الإعمار القابضة CPC، عقداً مع الهيئة العامة للتنمية الصناعية في مصر لتطوير مجمع صناعي متكامل التخطيط والتقسيم. ويقع المشروع على أرض في مدينة السادس من أكتوبر تصل مساحتها إلى 1,5 مليون متر مربع. وقام المدير التنفيذي لشركة CPC المهندس **معتز الصواف** بتوقيع عقد شراء وتطوير أرض المجمع الصناعي في القاهرة مع رئيس مجلس إدارة الهيئة العامة للتنمية الصناعية المهندس **عمرو محمد عسل**.

ويضم المجمع الصناعي مجموعة نشاطات في مجالات مواد البناء والصناعات الغذائية وصناعات النسيج، بالإضافة إلى مناطق خدمات. وتبلغ حصة مواد البناء في المجمع الصناعي 40 في المئة، مقابل 30 في المئة للمواد الغذائية، و20 في المئة للصناعة النسيجية، و10 في المئة لنشاط الخدمات بما في ذلك المرافق الداخلية من طرق ومياه وكهرباء واتصالات.

وفي هذا الإطار، أوضح المتحدث الرسمي للشركة ومدير إدارة تطوير الأعمال لشركات CPC **د. فيصل إبراهيم العقيل** أن المرحلة الأولى للمشروع تتمثل بإعداد البنية التحتية للأرض وتحديد مساحات القطع وستكون مدتها سنتين تقريباً. بعدها يتم تطبيق برنامج ترويج وتسويق للمجمع الصناعي بهدف جذب المستثمرين في قطاع الصناعة داخل وخارج القطر المصري. أما المرحلة الثانية فتشمل إنشاء مصانع شركة CPC – مصر للتطوير الصناعي.

مدينة صناعية في الأردن باستثمارات كويتية


عامر المجالي

يبحث مسؤولون أردنيون مع نظراء لهم كويتيين آليات إقامة مدينة صناعية في مدينة مادبا الأردنية جنوب العاصمة عمان، برأس مال كويتي ممول من شركة "صروح للاستثمار" الكويتية.

وقال مدير عام مؤسسة المدن الصناعية الأردنية **عامر المجالي**: "تركّزت اللقاءات بين الجانبين في بحث الستراتيجيات والآليات المقترحة للمدينة الصناعية المقرر تطويرها على أرض بلغت مساحتها 500 دونم"، مشيراً الى أن "صروح للاستثمار"، وهي إحدى كبريات الشركات الكويتية القابضة والموظفة للأموال، وجدت في المناخ والبيئة الاستثمارية في الأردن مجالاً وفرصة لتوظيف جزء من استثماراتها ضمن مجال تطوير إدارة وتسويق مدينة صناعية في الأردن، وهو مجال غير مسبوق لمثل هذه الشركات بعيداً عن الاستثمار العقاري والصناعي أو البنوك.

وأكد **المجالي** أن مؤسسة تشجيع الاستثمار الأردنية تضع كل الإمكانيات وتقدم كافة التسهيلات لإنجاح المشروع ليكون باكورة لتعاون مستقبلي ونموذجاً ناجحاً في مجال إقامة المدن الصناعية وإدارتها وتسويقها من قبل الشركات الخليجية في الأردن.

كما أوضح أن الصادرات الأردنية إلى السوق الخليجية تشكّل نحو 20 في المئة من إجمالي الصادرات، فيما تشكّل واردات المملكة من الخليج ما نسبته 28 في المئة من إجمالي الواردات.

يذكر أن شركة "صروح" هي شركة مساهمة كويتية مقفلة تمارس نشاطاتها بالتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية برأس مال يبلغ 19 مليون دينار كويتي وتعمل وفق مبدأ البناء والتشغيل والتحويل.

"أموال الخليج": مصنع لإنتاج الزجاج في مصر

بدأت شركة "أموال الخليج" للإستثمار التجاري بتأسيس مصنع لإنتاج الزجاج في السويس وذلك عبر التحالف مع مجموعة من الشركات الأوروبية.

وتبلغ حصة "أموال الخليج" في المشروع 35 في المئة من إجمالي الاستثمارات البالغة 160 مليون جنيه، ويعدُّ هذا المشروع الأول الذي يتمّ تأسيسه من خلال "صندوق أموال" على مساحة 65 ألف متر مربع، وسيعمل بنظام المناطق الحرّة ويتمّ توجيه إجمالي إنتاجه للتصدير.

وكانت شركة "أموال الخليج" قد خصصت مبلغاً يتراوح ما بين 250 و300 مليون ريال سعودي للإستثمار في مصر من إجمالي مليار ريال سعودي هي قيمة صندوقها الاستثماري الجديد "أموال 2"، على أن تضخّ الشركة هذا المبلغ خلال سنة.

يذكر أنّ شركة أموال الخليج تأسست في العام 2004، وهي تدير محفظة استثمارية تزيد قيمتها على مليار ريال سعودي.

الاتحاد العربي للصناعات التقليدية يعقد اجتماعه الأول

شهد الاجتماع الأول للاتحاد العربي للصناعات التقليدية، الذي انعقد في المغرب مراجعة نهائية للقانون الأساسي للاتحاد بعد إدخال بعض التعديلات عليه. وقد تمّ الإعلان الرسمي عن إنشاء الاتحاد العربي للصناعات التقليدية في إطار المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين ومجلس الوحدة الاقتصادية العربية.

ولفت مدير عام المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين **د. محمد بن يوسف** إلى أن القانون الأساسي للاتحاد تضمن دعوة الدول العربية إلى الاهتمام بقطاع الصناعات التقليدية وتعميم إنشاء المجمعات والقرى والجمعيات الحرفية على مستوى المناطق والقطاعات المختلفة. كذلك لحظ القانون ضرورة رفع جودة الصناعات التقليدية وتطويرها لتستجيب لأذواق المستهلك، إضافة إلى الاستفادة من وسائل الاتصال والإعلام الحديثة في الترويج للمنتجات التقليدية والتعريف بها على مستوى الأسواق المحلية والدولية.

وأشار **بن يوسف** إلى أن الاجتماع المقبل للاتحاد العربي للصناعات التقليدية سينعقد في الجزائر خلال شهر نوفمبر المقبل.

خدمات متطورة راقية نالت استحسانكم

خدماتنا الراقية التي نستلهمها من كرم الضيافة العربية الأصيلة قد نالت استحسانكم مرة أخرى. للسنة الخامسة على التوالي تصويتكم لنا أهلنا للفوز بالمركز الأول بجائزة سكاي تراكس* لأفضل الأطعمة التي تقدم في الجو على الدرجة الأولى. هذه شهادة نعتز بها على جهودنا المتواصلة لتقديم أفضل الخدمات الراقية التي تستحقونها. نيابة عن أكثر من 100 طاه جوي وطاقم الضيافة وجميع منتسبي طيران الخليج، نقول لكم 'شكرا جزيلاً'. ونتشوّق لخدمتكم مرة أخرى.

لمزيد من المعلومات والحجز، اتصل بطيران الخليج أو بوكيل سفرك المحلي أو زيارة موقعنا www.gulfair.com

*سكاي تراكس: أكبر شبكة استبيان للمسافرين في العالم.



الناقل والراعي الرسمي لسباق جائزة البحرين الكبرى لطيران الخليج 2008

سابك

من السعودية إلى العالمية

كتب رشيد حسن

من شركة صغيرة ببضعة موظفين في العام 1976 تحولت الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) إلى أكبر شركة للبتروكيميائيات من حيث الموجودات في العالم. لكن الشركة تريد البناء على ما تحقق لإنجاز المرحلة التالية والأكثر طموحاً وهي التحول إلى الشركة الرائدة المفضلة في العالم وبمروحة منتجات بالغة الاتساع وتشمل المنتجات الكيميائية المتقدمة التي ما زالت حكراً على الشركات الغربية العريقة. وبفضل مواردها الهائلة تسعى "سابك" اليوم للجمع بين زيادة طاقة الإنتاج وبالتالي حصتها من السوق وبين التوسع النوعي عبر امتلاك الشركات العريقة وبالتالي الحصول على قاعدة معرفية وتكنولوجية تمكّنها من تعزيز تكامل خطوط التصنيع وإدخال عدد كبير من المنتجات عالية القيمة المضافة، وبالتالي عالية الربحية إلى ما تقدمه حالياً لزبائنها حول العالم. و"سابك" تمثل بهذا المعنى حالة نادرة على شركة انطلقت سعودياً وتحولت ضمن وقت قصير نسبياً وبفضل جهد قادة وفنيين سعوديين إلى إحدى الشركات الصناعية العملاقة في العالم.

يتزامن التوجه الستراتيجي الجديد لـ"سابك" مع توجه شامل في أوساط صناعة النفط السعودية يستهدف الانتقال من التركيز على تصدير الخامات إلى الدخول بقوة في تصنيع المشتقات والصناعات المتخصصة عالية القيمة المضافة، وهي ستراتيجية تمهد لتحويل المملكة السعودية من بلد مصدّر للنفط إلى أحد البلدان الصناعية الأساسية في العالم.

في هذا التحقيق الشامل تلقي "الاقتصاد والأعمال" الضوء على آفاق المرحلة التالية التي تشارف عليها "سابك" في ظروف بالغة الأهمية والدقة لسوق البتروكيميائيات، كما تسلّط في القسم التالي الضوء على ستراتيجية الشركة عبر حوار معمّق مع المهندس محمد الماضي الرئيس التنفيذي للشركة.

أسعار النفط التي يتوقع كثيرون أن تقارب الـ100 دولار أو حتى 200 دولار للبرميل بدأت تقلب موازين الصناعات البتروكيميائية في العالم. حتى قبل بلوغها تلك المعدلات المخيفة، فإن أسعار النفط، التي تحافظ على أعلى معدلات تاريخية لها منذ ثلاث سنوات على الأقل، تحولت مع الوقت إلى "تسونامي" حقيقي يحاصر الشركات البتروكيميائية العملاقة في العالم، بل يهدد بقاءها في السوق.

الميزات الحاسمة لبتروكيميائيات الشرق الأوسط قلبت موازين السوق وأدت إلى تنام سريع لحصة المنطقة على حساب أميركا وأوروبا

العامل البسيط والأهم في هذا الانقلاب الشامل هو ببساطة عامل التكلفة. فمعظم الشركات الغربية العاملة في حقل البتروكيميائيات لا تمتلك الغاز الرخيص الذي تمتلكه "سابك" عبر اتفاقاتها طويلة الأجل مع "آرامكو" أو تمتلكه قطر أو إيران. وهي اعتمدت تاريخياً في صناعاتها على استخدام مادة النافتا الناجمة عن تكرير النفط الخام كلقيم (مادة أولية) لصناعاتها المختلفة، كما اعتمدت أحياناً مواداً ومشتقات نفطية أخرى في تصنيع المنتجات البتروكيميائية المختلفة ولا سيما المتقدمة التي تتفوق فيها.

وبينما تحصل "سابك" على الغاز بأسعار ثابتة لآجال طويلة، فإن سعر النافتا يتقلب في السوق العالمية، وهو شديد الارتباط بأسعار النفط الخام باعتباره منتجاً ثانوياً من عملية تكرير النفط. وبرغم التكلفة الرخيصة نسبياً للغاز (الإيثين أو البروبين) الذي تستخدمه "سابك" ومثيلاتها في المنطقة حتى الآن كمادة أولية أو كمصدر للطاقة في مصانعها، فإن الصناعات الغربية، برغم استخدامها للغاز مرتفع التكلفة (وقليل الوجود) أو للنافتا المكلفة أيضاً، يمكنها الحفاظ على ميزتها التنافسية في صناعة البتروكيميائيات طالما بقيت أسعار النفط الخام أقل من 20 دولاراً للبرميل. ولهذا السبب بالذات فإن الارتفاع غير المسبوق منذ ثلاث سنوات في أسعار النفط الخام أدى إلى رفع سعر الغاز ومادة النافتا في الأسواق الدولية وخلق بالتالي ضغوطاً شديدة على تكلفة الصناعات البتروكيميائية في الغرب بدأت آثارها الأولى تظهر منذ مدّة إلى العيان.

صحيح أن الصناعات الغربية تعتمد إلى حد كبير على التفوق التكنولوجي وعلى التقنيات المعقدة لإضافة

ستراتيجية التوسّع عبر تملّك الشركات

في استجابة واضحة وسريعة للمتغيرات الكبرى في سوق البتروكيميائيات، بدأت "سابك" لأول مرة منذ تأسيسها تولي اهتماماً قوياً بالتوسع واقتناء القاعدة المعرفية والتقنية عبر عمليات التملك للشركات الأجنبية أو لفروع البتروكيميائيات في المجموعات الصناعية الكبرى. وهي افتتحت هذه الستراتيجية في صيف 2002 عندما أنجزت تملك شركة دي.إس.إم بتروكميكالز DSM Petrochemicals الهولندية بقيمة 2,254 مليون يورو أي ما يعادل 8,3 مليارات ريال سعودي.

كما قامت "سابك" في أواخر العام 2006 الماضي بتملك الوحدة الأوروبية لشركة هانتسمان وفازت بذلك بطاقة إنتاج إضافية تبلغ نحو 865 ألف طن من الإيثيلين و 400 ألف طن سنوياً من البروبيلين مع توقع إضافة طاقة لإنتاج 400 ألف طن من البولي إيثيلين قليل الكثافة LDPE خلال العام الجاري.

لكن العملية الكبرى التي تدشن الرؤية المستقبلية والواثقة لقيادة "سابك" كانت ولا شك الاتفاق على تملك وحدة البتروكيميائيات المتخصصة في شركة "جنرال إلكتريك" الأميركية GE Plastics في مطلع العام، وذلك في صفقة سعرت الشركة بنحو 11,6 مليار دولار. وفي حال إتمامها فإن الصفقة ستمثل أكبر عملية تملك استثماري في تاريخ الشرق الاوسط، وهي وحدها ستزيد المبيعات السنوية لـ"سابك" بنسبة 29 في المئة من 23 مليون دولار العام 2006، إلى نحو 30 مليار دولار. كما أن الصفقة ستمنح "سابك" أكبر مجموعة من المصانع ومراكز التكنولوجيا والأبحاث الصناعية في 21 بلداً من ضمنها الصين والهند واليابان والبرازيل وتايلاند، وذلك فضلاً عن نحو 500 براءة اختراع وماركة مسجلة ومملوكة من وحدة ابلاستيك في الشركة الأميركية. كما أن الشركة الأميركية حققت أرباحاً بقيمة 674 مليون دولار في العام 2006 على مبيعات بلغت 6,65 مليارات دولار.

وتسيطر "جي.إي. بلاستيكس" على نحو 60 في المئة من سوق صناعة الكمبيوتر في الولايات المتحدة، وعلى نحو 50 في المئة من لدائن الـABS، مما يعني أن خطوة "سابك" تدخلها السوق الأميركية من باب المنتجات البتروكيميائية المتخصصة. كما أن للخطوة مردود ستراتيجي مباشر لأنها ستضع الشركة السعودية في موقع قيادي في هذه الصناعات ذات القيمة المضافة العالية. كما ستمنحها الخطوة خبرات تصنيع وتسويق مهمة في حقل البوليكاربونات الذي دخلته أساساً من خلال مصنع كيان في السعودية والذي يتوقع أن يبدأ العمل العام 2010.

وتؤكد مصادر الصناعة أن "سابك" وعدداً من الشركات في المنطقة باتت في موقع قوي لمحاولة تملك عدد آخر من الشركات البتروكيميائية الدولية التي تكمل عملياتها في كل من أوروبا والولايات المتحدة الأميركية، وذكرت مصادر مجموعة HSBC في تقرير لها صدر في يونيو الماضي أن عدداً من الشركات الأوروبية مثل Azko Nobel NV ووحدة الكيميائيات المتخصصة في شركة سيبا Ciba الألمانية وشركة كلاريان Clariant الألمانية تعتزم إجراء عمليات لإعادة هيكلة عملياتها وربما التخلص من الوحدات البتروكيميائية التي لم تعد مربحة على غرار ما فعلت شركة "جنرال الكتريك" وبالتالي فإن هذه البرامج تحمل فرصاً مهمة محتملة وهي مرشحة الآن لعمليات تملك من "سابك" أو غيرها.

يبقى القول أن عملية "جي.إي. بلاستيكس" برغم ضخامتها لن تحد من قدرة "سابك" على إجراء المزيد من علميات التملك الخارجي أو ترتيب المشاريع المشتركة الجديدة نظراً للسيولة العالية التي تتمتع بها ولحجم السيولة الحرة التي ما زالت قادرة على توليدها من العمليات. والمؤشر الأهم على أن "سابك" تستعد لمزيد من عمليات التملك في المستقبل هو استخدامها لنسبة محدودة من مواردها المباشرة لتمويل الصفقة الأخيرة وفي الوقت نفسه سياستها الحذرة في توزيع الأرباح ضمن حدود لا تتجاوز الـ25 في المئة من الأرباح الصافية. وكلا الأمرين يشيران بوضوح إلى رغبة "سابك" الحفاظ على أعلى سيولة ممكنة وبالتالي الاحتفاظ بجهوزية تامة للاستجابة للفرص العديدة التي يتوقع أن تظهر في السنوات المقبلة في صناعة متعبة وباتت جاهزة بالتالي لأكبر عملية إعادة هيكلة في تاريخها.

قيمة كبيرة على المنتجات المتقدمة والمتخصصة المستخدمة في الصناعات العالمية، مثل صناعة السيارات ومواد البناء والكمبيوتر والأدوات المنزلية وغيرها، لكن الارتفاع الكبير في أسعار النفط لم يعد من النوع الذي يمكن تعويضه أو استيعابه ضمن العملية التصنيعية نفسها. كما أن الشركات الغربية، كما يُذكِّر الرئيس التنفيذي لـ"سابك" محمد الماضي، لم تعد تتمتع باحتكار للتقنيات المستخدمة في إنتاج المنتجات البتروكيميائية المعقدة، لأن هذه التقنيات متوافرة في السوق ويمكن الحصول عليها إما مباشرة وإما عن طريق عمليات التملك للشركات الغربية المتخصصة كما فعلت "سابك" ي ثلاث حالات حتى الآن. وأحد الأدلة على إمكان تملك التقنيات المتقدمة في صناعة البتروكيميائيات هو مشروع "كيان" الذي تبنيه "سابك" في السعودية والذي سينتج، إضافة إلى عدد من المنتجات الأولية والوسيطة، منتجات متقدمة جديدة على الصناعة

منتجو الشرق الأوسط باتوا يمتلكون ميزات سعرية حاسمة وكبيرة بالمقارنة مع المنتجين الهامشيين في أوروبا وآسيا وأميركا

السعودية مثل الفينول والأمينوإيثانول والكولين كلورايد والبوليكاربونيت. ومعروف أن ستراتيجية "سابك" تستهدف الآن وبقوة تملك شركات غربية متخصصة بهدف وضع اليد على تقنياتها المتقدمة والإفادة منها في ستراتيجية عمل الشركة وتطوير منتجاتها ككل، وفي الوقت نفسه توسيع أسواقها عبر الدخول مباشرة إلى أسواق الدول الغربية والآسيوية الأسرع نمواً.

هذا التحول الحاسم وللمدى الطويل في موازين سوق البتروكيميائيات لصالح الدول ذات التكلفة الأقل في الشرق الأوسط. ما هي نتائجه بعيدة الأمد على السوق وكيف يمكن أن يبدل خريطة بل تركيبة الصناعات البتروكيميائية في العالم؟

تبدلات ستراتيجية

يمكن اختصار الأثر الأهم لانقلاب موازين الجدوى والتكلفة في صناعة البتروكيميائيات في العالم (نتيجة للارتفاع الهائل في أسعار النفط ومشتقاته) بعنوان رئيسي هو: تزايد الحوافز لإحداث نوع من التكامل التدريجي بين الصناعات البتروكيميائية في الدول

مشاريع إنتاج الإيثيلين في الشرق الأوسط

البلد	المشروع	تاريخ الإنجاز	الطاقة الإنتاجية (الف طن سنوياً)
إيران	مصنع للبتروكيميائيات في جرم	سنة 2007	1,350
إيران	مصنع للبتروكيميائيات في خرج	النصف الثاني من 2008	5,00
إيران	أولفين وتوسعة منشآت قائمة	النصف الأول من 2010	1,100
إيران	أولفين II	النصف الثاني من 2010	1,200
الكويت	إيكويت	الربع الأخير من 2008	900
قطر	مصنع راس لفان للإيثيلين	النصف الثاني من 2008	1,300
أبو ظبي	بروج	النصف الثاني من 2009	1,300
المملكة السعودية	ينساب ("سابك")	الربع الثاني من 2008	1,300
المملكة السعودية	شرق ("سابك")	الربع الأخير من 2008	1,200
المملكة السعودية	كيان ("سابك")	سنة 2009	1,350
المملكة السعودية	تصنيع – صحارا	النصف الثاني من 2009	1,000
المملكة السعودية	بيترو – رابغ	نهاية 2008 وبداية 2009	1,000
المملكة السعودية	سبيكم	سنة 2010	900
الطاقة الإجمالية المخططة			14,400

المصدر : مجموعة هونغ كونغ شنغهاي المصرفية HSBC

منخفضة التكلفة وبين الصناعات الأخرى الأكثر تقدماً في الغرب. أي أننا سنشهد على الأرجح مقايضة متزايدة بين وصول الشركات الغربية إلى المنتجات البتروكيميائية الأولية والوسيطة رخيصة الثمن وبين وصول الدول النفطية الشرق أوسطية مثل السعودية والإمارات وقطر إلى التكنولوجيات المتقدمة المستخدمة في تصنيع المنتجات المعقدة أو المتقدمة ذات القيمة المضافة الأكبر والتي تذهب للاستخدامات الصناعية أو الاستهلاكية.

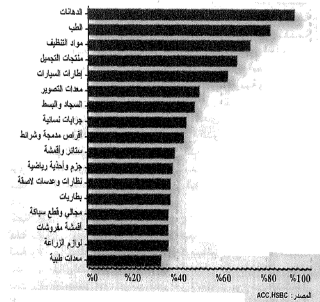
وهذا الاتجاه نحو التكامل التدريجي سيدفع حسب محمد الماضي نحو "عولمة حقيقية لصناعة البتروكيميائيات"، وذلك من خلال إزالة الحدود أو الأسوار العالية التي كانت تفصل بين صناعات أولية أو وسيطة في الشرق الأوسط التي توفر المواد الأولية أو "السلع البتروكيميائية" رخيصة الثمن، وبين صناعات بتروكيميائية متقدمة في الغرب تفوز بحصة الأسد من القيمة المضافة على البتروكيميائيات وتحقق بالتالي الأرباح بأضعاف مضاعفة عما تجنيه الشركات المصنعة في المنطقة.

هذا الاتجاه البالغ الأهمية سيستند في الواقع إلى المعطيات التالية الإضافية:

1 – الارتفاع الكبير في مداخيل شركات البتروكيميائيات عالية الربحية مثل "سابك" والذي سيضع في يد تلك الشركات سيولة حرة ضخمة جاهزة للاستثمار في عمليات طموحة لتملك الشركات الأجنبية التي تلائم ستراتيجياتها. أضف إلى ذلك توافر مصادر التمويل معتدل الكلفة لهذه الشركات في السوقين المحلية والدولية.

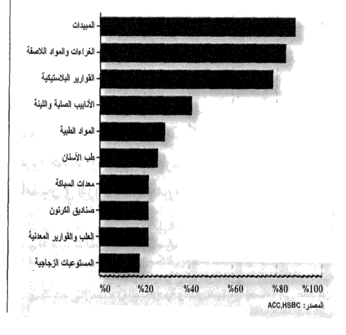
2 – في الوقت نفسه، سيؤدي الارتفاع الكبير في تكلفة الإنتاج في الغرب إلى توجه متزايد من الشركات الغربية لبيع نشاطاتها في حقل البتروكيميائيات بهدف الحد من الخسارة أو تخفيف عبء عن هذا القطاع على الأرباح المجمعة للمجموعات الصناعية أو النفطية الكبرى. ومعروف أن عدداً من هذه المجموعات بدأ يفكر جدياً بخطوة من هذا النوع، والسوق زاخرة بأخبار أو تكهنات قوية بقرب عرض عدد من الوحدات البتروكيميائية للبيع في المدى المنظور. والواقع أن عرض شركة "جنرال إلكتريك" لوحدة منتجات البلاستيك التابعة لها للبيع في السوق مؤشر بالغ الدلالة على هذا الاتجاه. ومعروف أن

نسبة البتروكيميائيات في أهم السلع الاستهلاكية



المصدر : ACC,HSBC

نسبة البتروكيميائيات في أبرز المنتجات الصناعية



المصدر : ACC,HSBC

الشركة الأميركية العملاقة طرحت نشاطها في حقل البلاستيك للبيع في السوق في مطلع العام مبرّرة ذلك بالخسائر التي بدأت تتكبدها من جراء ارتفاع أسعار النفط وبالتالي سعر اللقيم المستخدم في صناعتها وهو في هذه الحالة مادة البنزين.

3 – من المتوقع، حسب محمد الماضي، أن يترافق الاتجاه التكاملي المبين أعلاه باتجاه مواز لا يقل قوة لتعزيز صيغة المشاريع المشتركة بين الشركات البتروكيميائية الوطنية وبين الشركات الأجنبية، لكن هذه المرة ليس بالضرورة لإنتاج السلع البتروكيميائية الأولية أو البسيطة، بل لإنتاج المنتجات المتقدمة عالية القيمة المضافة سواء في أسواق الشرق الأوسط أو في أسواق الدول الصناعية أو الاقتصادات الناشئة وسريعة النمو في الصين والهند وغيرها من الدول الآسيوية. السبب الأهم الذي سيدعم هذا الاتجاه هو أيضاً عامل التكلفة وخصوصاً توافر المنتجات المتقدمة مثل البلاستيك وخلائط البوليكاربون وغيرها بأسعار رخيصة عبر دول الشرق الأوسط، علماً أنها تمثل عنصراً أساسياً من عناصر التكلفة في العديد من المنتجات النهائية المستخدمة في صناعات استهلاكية أو إلكترونية أو كهربائية مختلفة (راجع الرسم البياني).

شراء وحدة البلاستيك في "جنرال إلكتريك" الأميركية سيزيد مبيعات "سابك" بنسبة 29 في المئة وسيمنحها حضوراً في 21 بلداً وحزمة كبيرة من التقنيات وبراءات الاختراع

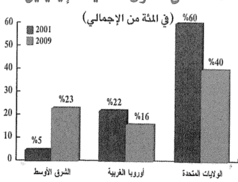
ميزات تنافسية حاسمة

تتمتع شركات تصنيع البتروكيميائيات في الشرق الأوسط، وعلى رأسها "سابك"، بميزات تنافسية حاسمة منذ نشوء الصناعة تقريباً في مطلع ومنتصف الثمانينات. وهذه الميزات تركّزت بوجه خاص في التالي:

1 – توافر اللقائم رخيصة الثمن المتوفرة بالغاز المصاحب والذي يمثل مثلاً 60 في المئة من المواد الأولية التي تستخدمها "سابك". في المقابل فإن الغالبية العظمى من الصناعات البتروكيميائية في العالم ليس لها وصول إلى الغاز، بل تعتمد بصورة رئيسية على مادة النافتا والتي تتأثر أسعارها مباشرة بأسعار النفط الخام. بتعبير آخر، فإن الزيادات الحالية في سعر النفط تزيد على 150 دولاراً بالطن في تكلفة الإيثيلين لمعظم المصانع في الغرب، وهذه الزيادة تدخل فوراً في هامش ربح "سابك". بل إن "سابك" يمكنها تزويد الصناعات حتى في بلد كالصين بأسعار تقل عن أرخص المنتجات المصنعة محلياً. وتقدر دراسة لمجموعة هونغ كونغ شانغهاي المصرفية HSBC أن "سابك" بات لديها ميزة سعرية تقارب الـ 450 دولاراً بالطن بالمقارنة مع المنتجين الهامشيين في أميركا وأوروبا.

2 – الحداثة ووفورات الحجم: معظم المصانع التي أنشئت في المنطقة وما زالت تنشأ سنوياً، مصانع حديثة نسبياً بالمقارنة مع العديد من المصانع القديمة في الغرب. كما أنها تمتاز في أغلب الحالات بطاقة إنتاج ضخمة تعطي للشركة الميزة المهمة لوفورات الحجم. على سبيل المثال، وبعد أن كانت الطاقة الوسطية لمصنع الإيثيلين نحو 400–500 ألف طن في العام 1993 قفزت هذه الطاقة إلى 800 ألف طن خلال مطلع الألفية مع توقع بلوغها عتبة الـ 1,4 مليون طن في العام 2010. من أهم نتائج اقتصاديات الحجم خفض التكلفة النسبية في استهلاك الطاقة والعمالة وصيانة الموقع. لكن من نتائجها أيضاً إدخال طاقات انتاج ضخمة دفعة واحدة إلى السوق وبالتالي التأثير بقوة في موازين العرض والطلب، كما هو متوقع الآن مع قرب دخول الطاقة الإنتاجية الإضافية دفعة واحدة تقريباً في خلال السنتين المقبلتين.

3 – الموقع الجغرافي القريب إلى الأسواق الرئيسية في آسيا والذي يوفر أيضاً ميزات مهمة إضافية لشركة "سابك" ولمنتجي الشرق الأوسط عموماً، لا سيما وأن القسم الأكبر من صادرات "سابك" من المواد البتروكيميائية والمعادن (نحو 70–80 في المئة) يذهب إلى الأسواق الآسيوية سريعة النمو وعلى رأسها الصين.



المؤشرات المالية لـ"سابك" وتوقعات الدخل والأرباح (مليون ريال سعودي)

البند	نهاية 2006	نهاية 2007	نهاية 2008	نهاية 2009
الدخل	86,527	89,065	84,162	79,502
الربح قبل الضرائب والفوائد	31,063	32,698	34,385	25,566
الربح الصافي	20,319	20,678	17,503	11,004
السيولة الناجمة عن العمليات	37,002	38,281	34,454	25,349
إجمالي الأصول	167,014	175,085	182,616	183,568
حقوق المساهمين	72,908	83,399	90,241	90,014
رأس المال المستثمر	90,999	113,223	130,269	134,437
الأرباح الصافية	20,319	20,678	17,537	11,004
الاستثمارات الرأسمالية	18,747	29,038	24,788	12,650
معدلات الربحية (%)				
العائد على رأس المال المستثمر	35.5	30.9	22.2	13.1
العائد على حقوق المساهمين	29.8	26.5	20.2	12.1
العائد على الأصول	21.5	19.4	15.7	9.9
هامش الربح على العمليات	35.9	36.3	33.0	22.3

المصدر HSBC

4- القوة المالية للشركات: بالنظر إلى مناخ العمل الذي تعمل ضمنه وخصوصاً مع توافر الدعم الحكومي المباشر والسياسات الضريبية المتساهلة والتدفقات النقدية الهائلة، فإن الشركات البتروكيميائية في المنطقة في موقع أفضل بكثير للتوسع والتطلع بثقة أكبر نحو المستقبل. وفيما تعاني الشركات الغربية الآن من الخسائر أو تراجع الأرباح تعوم "سابك" على سيولة عالية تجعلها قادرة على تنفيذ برامج التوسع عبر عمليات التملك، وفي الوقت نفسه تمتلك الشركة السعودية إمكان الحصول على تمويلات لا حدود لها من أسواق المال المحلية والإقليمية والدولية وبأسعار تنافسية جداً.

ارتفاع أسعار النفط يجعل العديد من بتروكيميائيات الغرب غير مربحة ويعزز فرص "سابك" لتوسيع إمبراطوريتها عبر عمليات التملك المباشر

هيمنة تدريجية على المنتجات الأولية

هذه الميزات الأساسية استمرت في إنتاج مفاعيلها عبر العقدين الماضيين على الأخص في الأسواق الدولية للمنتجات البتروكيميائية الأساسية والوسيطة. فبالنظر لكون هذه المنتجات مرتهنة بالكامل لسعر تكلفة اللقيم الاساسي فإن الشركات الغربية كانت قد بدأت طوعاً بالتخلي التدريجي عن حصتها السابقة في السوق لصالح الشركات ذات الوصول السهل للغاز رخيص التكلفة. في المقابل، ركزت الشركات الغربية استثماراتها على القطاع المتقدم من الصناعة حيث يمكن لعمليات التصنيع وجهود الأبحاث والتطوير والتفوق التكنولوجي أن تنتج قيمة مضافة عالية تخفف إلى حد كبير من الأثر النسبي لتكلفة "السلع البتروكيميائية" المستخدمة كمادة أولية في الصناعات الغربية المتقدمة.

هذا التحول في حصص السوق من المنتجات الأولية والمتوسطة يبدو بوضوح في الرسم البياني المرفق، والذي يبيّن كيف بدأت حصة الشرق الأوسط من سوق الإيثيلين في العالم بالنمو السريع على حساب الصناعات المنافسة في كل من أوروبا والولايات المتحدة الأميركية. فبناء على الطاقة الإنتاجية الحالية والمخططة حتى العام 2009 يتوقع أن تقفز حصة المنطقة من سوق الإيثيلين من 5 في المئة العام 2001 إلى 23 في المئة العام 2009. في الوقت نفسه، يتوقع أن تنخفض الحصة الأوروبية من السوق من 22 إلى 16 في المئة، وحصة الولايات المتحدة من 60 إلى 40 في المئة أي بنسبة الثلث تقريباً.

هذا الاتجاه نحو تركز الصناعات البتروكيميائية في مناطق الإنتاج الأقل تكلفة لن يتوقف بالتأكيد، والنتيجة البديهية لهذا الاتجاه هو عملية استبدال تدريجية للطاقة الإنتاجية مرتفعة التكلفة في الغرب أو في الدول المفتقدة للمادة الأولية الرخيصة بالطاقة الإنتاجية التي تضيفها شركات المنطقة على رأسها "سابك" على الطاقة القائمة. ويعني ذلك أن التحول في موازين السوق مستمر على هذه الجبهة. وهو ما تدل عليه خطط "سابك" لزيادة طاقة الإنتاج وبرامجها الطموحة لإنفاق مليارات الدولارات



صعوبات تنفيذ المشاريع الجديدة تنقذ أسعار البتروكيميائيات

أحد أهم العوامل التي دخلت على اقتصاديات البتروكيميائيات مؤخراً هو الارتفاع الكبير في تكلفة بناء معامل التكسير والمصافي المخصصة لتصنيع المنتجات والتأخير المزمن في الوقت المفترض لإنجازها. وعلى حد قول أحد خبراء السوق في سنغافورة فإن سعر النفط تضاعف وهذا صحيح لكن عدد العمال والمهندسين لم يتضاعف، بل إن التهافت على بناء مصانع البتروكيميائيات وعلى الأخص وحدات إنتاج الإيثيلين أدى إلى نقص كبير في عدد المهندسين والعمال والفنيين، مضافاً إليه الارتفاع الكبير في تكلفة الفولاذ ومواد البناء والمعدات إلى قفزات رفعت التكلفة الأصلية المقدرة بنسبة 60 في المئة في غضون أربع سنوات، بل وإلى الضعف في بعض الحالات. كما أن بناء المصانع في الظروف الحالية بات يستغرق على الأقل أربع سنوات، وهي مدة تقارب ضعف المدة المعتادة بل إن تسليم المعدات اللازمة لبناء مصنع للبتروكيميائيات وحده بات يستغرق سنتين على الأقل. وذكرت مصادر السوق أن إيران تتجه الآن لتأجيل العمل بمصنع شركة "آريا ساسال بوليمر" وكذلك في مشروع شركة "جام بتروكميكال" بسبب نقص العمالة والارتفاع الكبير في تكلفة المشروعين. كما أن مشروع قطر لإنتاج الإيثيلين في راس لفان قد يتم تأجيله من العام 2008 حتى العام 2009. وهناك معامل عدة في تايوان وبعض دول آسيا تواجه خطر التأجيل بسبب الاختناقات الحالية. ويقول خبراء أن تكلفة بناء معمل التكسير الواحد قفزت بنسبة 60 في المئة على الأقل، بينما ارتفعت أجور الفنيين والمهندسين في هذا الحقل بصورة غير مسبوقة.

لهذا السبب فإن مصادر السوق التي كانت تتوقع تراجعاً كبيراً في أسعار الإيثيلين وغيره من المنتجات الأساسية بدأت تعيد حساباتها وبات الرأي السائد الآن أن وصول الطاقة الإنتاجية الجديدة سيؤدي حتماً إلى خفض هامش الربح المحقق من المنتجين لكنه لن يؤدي إلى تقليصه بصورة فادحة.


B A U M E & M E R C I E R & M E
Photo © Blake Little
لقد حان الوقت لمعرفة الفرق. لتعرف المزيد عن دعم شركة بوم و ميرسيه و غاري
سينيس لتطوير برامج التعليم بالنسبة لأطفالنا، ومعالجة السرطان وحماية البيئة
تفضلوا بزيارة موقعنا على الإنترنت : www.baume-et-mercier.com
BAUME & MERCIER
GENEVE · 1830
بوتيك بوم ومرسيه - مركز برجمان، دبي:٩٧١٤٣٥٥١٧١٧ الإمارات العربية المتحدة: أحمد صديقي وأولاده
- دبي:٩٧١٤٣٤١١٢١١، مجوهرات المنارة - أبو ظبي: ٩٧١٢٦٢٦٢٩ - العين: ٩٧١٣٧٦٦٨٦٠٠، الكويت: مراد
يوسف بهبهاني - مدينة الكويت: ٩٦٥٢٤٢١٩٠٧ / ٩٦٥٢٤٢١٩٤٥، المملكة العربية السعودية: الحصيني - جدة
والرياض والخبر: مجاني ٨٠٠٢٤٤٢٤٤٤ البحرين: مركز البحرين للمجوهرات - المنامة: ٩٧٣١٧٥٣٥٠٩١،
قطر: مجوهرات الفردان دوحة: ٩٧٤٤٤٠٨٤٠٨، سلطنة عُمان: مجوهرات القرم - مسقط: ٩٦٨٥٦٢٥٥٨،
لبنان: مؤسسة سويس تايم تريد - بيروت: ٩٦١١٢٤٣٨٣٨، الأردن: أبو شقرة - عمّان: ٩٦٢٦٥٨١٧١٧٣
هامبتون

سنوياً على إدخال طاقات جديدة للإنتاج. وفي الوقت نفسه، تنويع قاعدة المنتجات. ويظهر الرسم البياني التالي كيف ارتفعت الطاقة الإنتاجية لـ"سابك" بسرعة في السنوات الأخيرة بحيث بات من المتوقع أن تصل الزيادة في الإنتاج ما بين 2004 و2010 نحو 54 في المئة، من 43,2 إلى 66,8 طناً سنوياً، مع توقع "سابك" بلوغ إنتاجها السنوي نحو 100 مليون طن في العام 2015. ويكفي أن نذكر من أجل فهم مغزى هذه الأرقام أن الطاقة العالمية لإنتاج البتروكيميائيات حالياً تبلغ نحو 227 مليون طن مع توقع بلوغها نحو 288 مليوناً في العام 2010 أي بنمو يصل إلى 27 في المئة خلال الفترة وهو كما يتضح، معدل نمو يقل كثيراً عن النمو المحقق من شركة "سابك".

محمد الماضي: صناعة البتروكيميائيات دخلت مرحلة العولمة ونشهد نهاية التوزيع القديم للأدوار بين مصنعي المنتجات الأولية ومصنعي المنتجات المتخصصة

شبح الفائض يقلق السوق

لكن ما هي النتائج المتوقعة للزيادات الكبيرة في الإنتاج على أسعار البتروكيميائيات؟ وهل سيؤدي دخول الطاقات الإنتاجية المخططة دفعة واحدة إلى السوق إلى تجدد دورة الركود في الأسعار التي شهدها العام 2005؟

هناك جدل قوي بين الخبراء حول هذا الموضوع، لكن اتجاه الرأي الأقوى هو أن الزيادات المتوقعة في إنتاج "السلع البتروكيميائية الأساسية" لن تخلق ضغوطاً قوية على الأسعار وذلك للأسباب الرئيسية التالية:

– إن الطاقات الجديدة سيقابلها على الأرجح انسحاب وحدات من الإنتاج في السوقين الأوروبية والأميركية وذلك ضمن عملية الإحلال التدريجية للصناعات منخفضة الكلفة ضمن السوق الدولية للبتروكيميائيات.

– أصبح إغلاق المصانع الخاسرة ممكناً أكثر من السابق في الدول الصناعية، وذلك لسبب أساسي هو أن قسماً كبيراً من تلك المصانع أصبح قديماً، وبالتالي يتميز بتكلفة عالية جداً لصيانته، علماً أن متوسط عمر المنشأة البتروكيميائية في الولايات المتحدة سيصل إلى 28 عاماً في العام 2008 بينما كان 21 عاماً العام 2001. وبما أن تكلفة الصيانة أصبحت مرتفعة وتكاد تقارب أحياناً 4 في المئة سنوياً من تكلفة استبدال المصنع فإن تكلفة إقفال تلك المصانع تصبح أقل بكثير من السابق.

– لم يعد هناك في الدول الغربية قيود سياسية (مثل حماية العمالة أو إعاقة عمليات التسريح) كما كان الحال قبل عقدين. كما أن أحكام المنظمة الدولية للتجارة تمنع تقديم الدعم الحكومي للمصانع الخاسرة وتعتبره منافسة غير مشروعة مع بقية اللاعبين في السوق مما يقوي المناخ السياسي الحافز على إغلاق الوحدات الخاسرة.

– أخيراً، فإن الثمن البيئي لإغلاق المصانع وتنظيف المواقع التي كانت قائمة عليها لم يعد مشكلة كما في السابق نظراً لأن العديد من مواقع هذه المصانع أصبح موجودات عقارية ذات أسعار مجزية وموضوع اهتمام من أصحاب المشاريع العقارية.

بكلام آخر، فإن قدوم الطاقات الإنتاجية الجديدة إلى السوق، خصوصاً من اللاعبين الكبار مثل "سابك"، قد يكون أثره الأول ليس خفض الأسعار بل توليد ضغوط أكبر على الوحدات الهامشية أو عالية التكلفة في الغرب للانسحاب من السوق. ويجب القول هنا أن بادرة شركة "جنرال إلكتريك" في بيع وحدة البلاستيك التابعة لها تمثل أبلغ دليل على هذا الاتجاه. فإذا كانت بعض الصناعات البتروكيميائية المتخصصة في الغرب لم تعد قادرة على المنافسة فكيف سيكون حال الشركات المنتجة للسلع البتروكيميائية الأولية أو الوسيطة والتي لا تتضمن قيمة مضافة تذكر تسمح باستيعاب ارتفاع التكلفة؟

فرص الوضع الجديد

إن الاتجاه طويل الأمد لارتفاع أسعار النفط يعطي "سابك" فرصاً ذهبية طالما كانت في انتظارها في السابق لتحقيق جملة من الخطوات الستراتيجية والتي يمكن إيجازها بما يلي:

1 – تحقيق المزيد من التكامل الرأسي في المنتجات

مجموعة "سابك" الشركات التابعة

الشركة	أهم المنتجات	الحصة (%)
بتروكيما	إيثيلين، بوليستيرين، بنزين	100
حديد	منتجات الحديد الطويل والمسطح	100
يونايتد	إيثيلين وبولي إيثيلين	75
ابن البيطار	أمونيا و يوريا	72
غاز	أوكسيجين، نيتروجين	70
إبن زهر	بولي بروبيلين و MTBE	70
إبن رشد	عطريات	54
الرازي	ميثانول	50
البيروني	أمونيا و يوريا	50
ينبت	إيثيلين وبولي إيثيلين	50
إبن سينا	ميثانول و MTBE	50
سدف	إيثيلين، ستيرين، MTBE	50
شرق	بولي إيثيلين، إيثيلين غلايكول	50
كيميا	إيثيلين وبولي إيثيلين	50
سافكو	أمونيا و يوريا	43
الشركات الشقيقة		
الشركة الخليجية للبتروكيميائيات	ميثانول، أمونيا، يوريا	33
مصنع الخليج لدرفلة الألومنيوم	الومنيوم	31
الناقلة الوطنية للكيماويات	نقل بحري	20
شركة الكهرباء ومصالح المياه	خدمات المياه والكهرباء	25
الومنيوم البحرين	الومنيوم	20
بتلين	بولي إيثيلين	20
ARG		17

المصدر: التقرير السنوي لشركة "سابك"

www.porschesaudiarabia.com

الفخامة الرياضية بعروضها الرمضانية

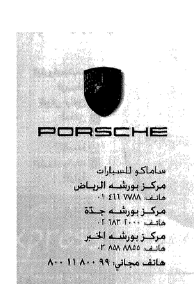
بورشه بوكستر: إبتداءً من ٢,١٩٩ ر.س./الشهر

بورشه كايمان: إبتداءً من ٣,١٩٩ ر.س./الشهر

بورشه كاريرا إس: إبتداءً من ٥,٩٩٩ ر.س./الشهر

بورشه كاين: إبتداءً من ٣,٩٩٩ ر.س./الشهر

تسهيلات بالدفع عبر البنك*



* تطبق الأحكام والشروط

البتروكيميائية عن طريق الدخول بقوة في سوق المنتجات المتقدمة أو المتخصصة Specialities التي تتضمن قيمة مضافة كبيرة وتسمح بالتالي بتحقيق هوامش ربح مرتفعة بالمقارنة مع "السلع البتروكيميائية" البسيطة. وهذا المجال الذي كان حتى وقت قريب حكراً على الشركات الغربية بدأ ينفتح أمام "سابك" بحيث بات أمام الشركة فرصاً عديدة لتملك شركات غربية عاملة في هذا الحقل أو لعقد شراكات أكثر معنى في حقل المنتجات المتقدمة. ويشير الرئيس التنفيذي لـ"سابك" محمد الماضي إلى أن الشركة تستهدف تحقيق 20 في المئة من دخلها الإجمالي على الأقل من المنتجات المتقدمة أو المتخصصة في وقت لا تمثل هذه المنتجات حتى الآن سوى نسبة طفيفة من الدخل التشغيلي للشركة.

سهم "سابك" ارتفع 20 في المئة منذ مطلع العام والقيمة السوقية للشركة قفزت إلى 92 مليار دولار

شركات قد تعرض للتملك في السوق مستقبلاً: آزكو الهولندية وكيماويات سيبا وكلاريانت الألمانية

2 – إن ستراتيجية إضافة المنتجات المتقدمة على مروحة منتجات "سابك" تدخل أيضاً ضمن ستراتيجية تنويع المنتجات وحماية الدخل التشغيلي من التقلبات التي تصيب عادة المنتجات الأولية والوسيطة بينما تتمتع المنتجات المتقدمة والمتخصصة باستقرار أكبر في الأسعار في المدى الطويل.

3 – الاقتراب أكثر من الأسواق الرئيسية التي يقع فيها معظم الطلب العالمي على البتروكيميائيات مثل الصين والهند ودول أميركا الشمالية وربما المكسيك وأميركا الجنوبية، وذلك من خلال إقامة مشاريع مشتركة في تلك الأسواق أو تملك شركات قائمة يمكن أن تزيد على طاقة الإنتاج الإجمالية وفي الوقت نفسه تساعد "سابك" على توسيع حضورها التجاري في تلك الأسواق.

4 – إن توافر قاعدة كبيرة من المنتجات الأولية والوسيطة الآن لدى "سابك" يمثل إحدى أهم نقاط القوة التي تساعدها على اجتذاب الشراكات الأجنبية الباحثة عن المواد الأولية الرخيصة التي لم يعد في الإمكان إنتاجها في دول ذات التكلفة المرتفعة للطاقة. وقد باتت هذه الشركات مستعدة إما للتخلي بالكامل عن فروعها البتروكيميائية بهدف وقف الخسارة وإما القبول بالشراكة على أسس جديدة مع الشركات البتروكيميائية ذات التكلفة المنخفضة.

يمكن لذلك القول أن "سابك" تقف على أعتاب مرحلة مثيرة وجديدة تماماً في تاريخ تطورها ونموها كشركة عالمية، بل إن الظروف الحالية تسمح لـ"سابك" التي أصبحت الآن أكبر شركة لإنتاج البتروكيميائيات في العالم من حيث القيمة السوقية بالتحول إلى أكبر شركة في العالم أيضاً من حيث حجم المبيعات والأرباح. وهذه المراتب لن تتأخر الشركة السعودية على الفوز بها في وقت قريب. ■

مؤشرات النمو

– ارتفع سهم "سابك" بنسبة 20 في المئة خلال العام الحالي مقفلاً على 132,5 ريالاً سعودياً في منتصف أغسطس الماضي، الأمر الذي يقيم الشركة بنحو 342 مليار ريال (نحو 91 مليار دولار). وهذا الأمر يثبت "سابك" باعتبارها أكبر شركة للبتروكيميائيات في العالم من حيث القيمة السوقية وبفارق واسع عن الشركة التالية وهي BASF الألمانية التي تبلغ قيمتها السوقية نحو 68 مليار دولار، وشركة داو كميكالز، كبرى شركات البتروكيميائيات الأميركية، مع قيمة سوقية تقارب الـ44 مليار دولار.

– تقدر المبيعات الإجمالية لسوق البتروكيميائيات في العالم بنحو ألفي مليار دولار (2 تريليون) سنوياً. وتمتلك دول مجلس التعاون وإيران نحو 40 في المئة من احتياطات الغاز في العالم.

– أصبحت "سابك" أول منتج في العالم لحبيبات اليوريا وأكبر منتج ومصدر أيضاً للميثانول مع إنجاز رابع معاملها المتخصصة في هذه السوق.

– بفضل التوسع المستمر في طاقة "سابك" تتجه السعودية للحلول محل اليابان كثاني أكبر منتج للإيثيلين في العالم قبل نهاية هذا العقد.

– "سابك" هي أكبر منتج للحديد والصلب في الشرق الأوسط ومع توسعة طاقتها الإنتاجية بنحو 5,5 ملايين طن أصبحت الشركة أحد أكبر مواقع صناعة الحديد المتكاملة في العالم.

– "سابك" هي أكبر شركة مساهمة في الشرق الأوسط من حيث قيمتها السوقية البالغة نحو 342 مليار ريال سعودي (92 مليار دولار).

– تحتل "سابك" المرتبة الخامسة في العالم بين أكبر الشركات البتروكيميائية العالمية متنوعة النشاطات من حيث حجم المبيعات وذلك بعد شركة BASF وداو كميكالز Dow Chemicals وباير Bayer ودوبون Du Pont.

مصادر دخل "سابك"

(في المئة من الإجمالي)

البتروكيميائيات الوسيطة	11 %
البولي أولفين	34 %
المعادن	9 %
الـ PVC	4 %
الأسمدة	4 %
البتروكيميائيات الأولية	38 %

الرئيس التنفيذي لشركة "سابك" يستشرف المستقبل

الماضي: المستقبل لمشاريع البتروكيميائيات المتكاملة والتوسّع في المنتجات المتخصصة



أجرى الحوار: فيصل أبو زكي ورشيد حسن

أقل ما يقال عن الحديث مع محمد بن حمد الماضي، الرئيس التنفيذي للشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك"، أنه حديث مباشر ومريح مع إنسان مريح. فالرجل الذي يقود أكبر شركة للبتروكيميائيات في العالم يدلف إلى الغرفة بلباسه الوطني، يسلّم بابتسامة صادقة، يضيّف بالشاي ويدخل الحديث مباشرة في أي موضوع تريده حول الشركة بلغة المهندس التي لا تحمل التأويل.

من الصعب أن لا يشعر المرء بتقدير كبير لهذا السعودي الذي يقود منذ سنوات شركة لم تعد سعودية وحسب، بل أصبحت عالمية بكل ما تعنيه الكلمة، وتحتاج بالتالي إلى مواصفات عالية جداً للتمكّن من قيادتها، وتحمّل مسؤوليتها الكبيرة بهذه البساطة والثقة بالنفس، بل يمكن القول أن المهندس محمد بن حمد الماضي هو الرمز لجيل متنام من قيادات الأعمال السعودية التي بدأت في تحمّل مسؤولية الانتقال بالمملكة من مرحلة "السعودة" وبناء الاقتصاد الوطني إلى مرحلة "العولمة" واندماج الاقتصاد بالآليات المعقدة والتنافسية للاقتصاد المعولم الجديد.

بدأ المهندس محمد بن حمد الماضي العمل في الشركة منذ تأسيسها في العام 1976، وتدرّج في مسؤولياتها، فهو (ابن "سابك")، بل هو الآن، بعد 31 عاماً من التدرّج في مناصب المسؤولية فيها، ابن للشركة، كما أنه أيضاً ابن للصناعة التي تعلّم أسرارها وتفاصيلها وفرصها ومخاطرها شرقاً وغرباً.

قبل تسلّمه لدفة القيادة في "سابك" العام 1998، كان المهندس محمد بن حمد الماضي يتولى منصب مدير عام إدارة المشاريع في الشركة، ما عزز خبرته التفاوضية مع الشركات الأجنبية، وزاد من فهمه العميق للطابع العالمي لهذه الصناعة الستراتيجية، غير أنّ خبرة المهندس الماضي بهذه الشؤون، هي بالتحديد، ما يجعله الآن يتحدث بثقة وثبات عن المستقبل، فينظر بهدوء إلى السوق بمتغيّراتها وأمواجها وتقلّباتها، ويدرك بحدسه القوي أن فرصة "سابك" قد آذنت فعلاً، وأن الشركة التي يتولى قيادتها، بمزيج من الحنكة والإقدام، قد تكون دخلت إحدى أكثر مراحل التطوّر أهمية وإثارة في تاريخها.

في هذا الحوار، يستعرض محمد بن حمد الماضي أهم التطوّرات التي شهدتها "سابك" في الفترة الأخيرة، إلى جانب عرض رؤيته للسوق، وتوقّعاته للمستقبل. وفي ما يلي نص الحوار:

■ كيف ترون اتجاهات السوق في المدى المتوسط، وكيف تستعدون في "سابك" لمواجهة المتغيّرات المتوقع حصولها خصوصاً ما يتعلق بالأهداف والأولويات، والاستخدام الستراتيجي للموارد المتاحة؟

□ تنمو السوق باستمرار، وينسحب هذا النمو المستمر على السكان والاقتصادات العالمية. غير أن سوق البتروكيميائيات تنمو بوتيرة تزيد على وتيرة نمو العرض. وهذا ينطبق على العديد من قطاعات البتروكيميائيات. والسبب الأول في ذلك هو أن الغاز الطبيعي بدأ يشحّ. أما السبب الثاني فيتمثل في كون بعض القطاعات الصناعية الأخرى بدأت تنافس الصناعات البتروكيميائية على إمدادات الغاز، مثل صناعة الكهرباء وصناعة المياه وصناعة الأسمدة. والأخيرة أصبحت تتمتّع بسوق ضخمة، لا سيما مع تحوّل الولايات المتحدة تدريجياً إلى الطاقة البديلة وخصوصاً "الإيثانول"، الذي يتم تصنيعه من نبات الذرة بكميات كبيرة. هذا التوجه خلق طلباً على الأسمدة، التي تخلق بدورها طلباً إضافياً على غاز "الميثان" وقوداً. ومن هنا يأتي الشحّ في توفير الوقود لبعض المنتجات البتروكيميائية الأخرى.

هذا الوضع دفع بأسعار المنتجات البتروكيميائية إلى مستويات قياسية. لكن السؤال المطروح، ما إذا كانت الأسعار ستبقى على قوتها الحالية، في ضوء الدخول المرتقب للطاقات الجديدة وبالتالي زيادة العرض؟ لذلك فمن الممكن في العام 2008 أو 2009، كما يتوقع بعض الخبراء، أن ينقص الطلب عن العرض. غير أن هذا لا يعني بالضرورة أن سعر البترول سينخفض، إذ قد ترتفع أسعاره بسبب ظروف سياسية أو غيرها، تزامناً مع الدورة الاقتصادية، مما قد يؤثر سلباً على الصناعة. لكن "سابك" مدركة لهذه الظروف جيداً ولديها خططها لمواجهة أي هبوط في الدورة الاقتصادية للبتروكيميائيات.

■ **استخدام "النافتا" هل هو وارد في صناعتكم، خصوصاً أنه حساس تجاه تقلّبات الأسعار العالمية للنفط؟**

□ استخدام "النافتا" وارد بكل تأكيد، شريطة أن لا يعتمد على "النافتا" بشكل رئيسي، لكون "النافتا" قريب في تكوينه إلى منتجات الطاقة. وبالتالي فهو حساس للارتفاع الكبير في الأسعار الذي نشهده حالياً. لذا نحن نستخدم مزيجاً من الغاز الطبيعي المسال ومن "الإيثان".

■ **كيف يمكن لتطوّر أسعار النفط أن تؤثر عليكم في هذا المجال؟**

□ نتأثر بزيادة أو نقص أسعار "النافتا" و"الإيثيلين". في بعض الأوقات ترتفع أسعار "النافتا" من دون أن يقابلها ارتفاع في أسعار البترول. والسبب أن المصافي لا تنتج كميات كافية، فصناعتنا تتأثر بـ"الإيثيلين" و"النافتا"، إلى جانب الدورة الاقتصادية للمنتجات البتروكيميائية.

أثر الفائض على السوق

■ **هناك من يعتقد أن الطاقة الفائضة سيقابلها خروج مصانع من السوق وتأخير في تنفيذ بعض المشاريع، مما يعني أن الأثر السلبي على الأسعار للطاقة الإنتاجية الإضافية قد لا يكون كبيراً؟**

□ نحن بالطبع نتوقع أن يكون هذا التحليل صحيحاً، لكننا نراقب السوق بحذر. ونعتقد أننا قد نواجه في وقت لاحق تصحيحاً في الأسعار؛ وبالتالي تراجعاً في هامش أرباح بعض العمليات.

لهذا السبب ربما وجدت "سابك" أن عليها الخروج من زحمة الإنتاج الحالية، والتي قد تحوّل المنتجات إلى مجرد سلع، وتجعل التركيز كله على المنافسة السعرية وليس على إضافة القيمة ورفع هامش الربح وتحسين الخدمة للزبون.

أبرز تحدّيات النموّ التي تواجه "سابك".. تأمين المواد الخام والموارد البشرية الماهرة والمعارف التقنية وثقافة العمل

إذا تعذّر التوسّع بسبب نقص اللقيم الخفيف، فأحد الخيارات قد يكون تملّك الشركات

وهذا هو السبب الأهم وراء اتجاه الشركة لاقتناء البتروكيميائيات المتخصصة. ونظراً لكون تطوير التقنيات اللازمة لهذا القطاع قد يستغرق عشرات السنين فإنّ أسرع طريقة هي الاستحواذ أو تملّك الشركات العاملة ذات التقنيات الحديثة والخبرة العريقة في هذا المجال.

■ **هل تعنون أنّ خطة الشركة هي التركيز على القطاعات المتقدمة ذات القيمة المضافة الأعلى؟**

□ أحد الأهداف الأساس التي وضعناها هي تحقيق 20 في المئة من الدخل الإجمالي لـ"سابك" من المنتجات المتخصصة. ولا ننسى أن المنتجات المتخصصة ميزاتها كبيرة، ومنها أن العائد عليها أكبر، كما أن هامش التقلّب في أسعارها أقل بكثير من التقلّبات في أسعار المنتجات البتروكيميائية التقليدية. وهذا يعني أن أحد الأهداف الرئيسية من زيادة حصة المنتجات المتخصصة هو تحسين ربحية الشركة ومستواها.

استراتيجية "سابك"

■ **تهدف الخطة الستراتيجية التي أقرّتها "سابك" مؤخراً إلى تحقيق هدفين أساسيين هما: مواصلة النمو، وتنويع المنتجات، بحيث تصبح "سابك" في العام 2020 ضعف ما هي عليه الآن. ما هي مقومات وآليات تحقيق هذه الخطة؟**

□ تتبنى "سابك" مشروعاً ستراتيجياً أطلقت عليه "سابك-2020"، يستهدف تحقيق رؤياها لتصبح الشركة العالمية الرائدة المفضلة في مجال الكيميائيات. كما أن هدفنا هو التوسّع في المنتجات الحالية التي تتمتع فيها الشركة بقدرة تنافسية، وإقامة الجيل الجديد من المشاريع البتروكيميائية المتكاملة وتعويض نقص اللقيم الخفيف، ودخول عالم صناعة المنتجات المتخصصة ذات القيمة المضافة الأعلى. ومن أهدافنا الدائمة أيضاً بناء علاقات وثيقة طويلة الأجل مع زبائن الشركة في مختلف الأسواق التقليدية والنامية.

■ **تعتزم "سابك" إنفاق نحو 75 مليار دولار العام 2020 على نحو 60 مشروعاً داخل المملكة وخارجها. ما هي طبيعة المشاريع؟**

□ ترمي الخطة الستراتيجية 2020 إلى تحقيق أعلى معدلات النمو خلال السنوات الـ13 المقبلة من خلال توسيع عملياتها الصناعية داخل المملكة وخارجها، وتنويع باقة منتجاتها لتشمل المنتجات المتخصصة إلى جانب المنتجات الأخرى من الكيميائيات الأساسية، والوسطيات، والبوليمرات، والأسمدة، والحديد والصلب. وتأتي باكورة المنتجات المتخصصة من خلال مشروع شركة "كيان السعودية"، فيما يمثل الاستحواذ على قطاع الصناعات البلاستيكية بشركة "جنرال إلكتريك" خطوة أخرى بالغة الأهمية في هذا المجال. وبصورة عامة فإن مشاريع "سابك" التوسّعية تستهدف إنشاء الجيل الجديد من المشاريع البتروكيميائية العملاقة المتكاملة مع بعضها، ومواصلة فك اختناقات المصانع الحالية، وتحقيق التكامل الأشمل للّقيم، والاستفادة التامة من جميع المنتجات الثانوية.

ورشة مشاريع وتوسّعات

■ **ما هي أهم المشاريع والتوسّعات المرتقبة؟**

□ من أبرز مشاريع التوسعة في المملكة، مجمّع "ينساب" الجاري تشييده في مدينة يُنبع الصناعية، بطاقة سنوية تتجاوز 4 ملايين طن من المنتجات البتروكيميائية، وتوسعة "شرق" الثالثة في مدينة الجُبيل الصناعية التي تضيف 2,9 مليون طن أخرى، ومشروع "الرازي" الخامس الذي يضيف 1,7 مليون طن من الميثانول، فضلاً عن مجمّع "كيان السعودية" بطاقته السنوية البالغة 5,6 ملايين طن من المنتجات البتروكيميائية المتنوّعة، التي تشمل سلسلة من المنتجات المتخصصة مثل البولي كربونات، وإيثانولات الأمين، وميثيلات الأمين، إلى جانب المنتجات الأخرى المعروفة مثل الإيثيلين، والبروبيلين، والبولي إيثيلين، والبولي بروبيلين، وجلايكول الإيثيلين وغيرها.

من جهة أخرى، تبنّت "سابك" عدداً من الاستثمارات لتعزيز حضورها قرب مستهلكي منتجاتها في أهم أسواقها الستراتيجية من خلال إنشاء العديد من المكاتب والمستودعات ومراكز الخدمات، حيث حوّلت مكتبها في تركيا إلى شركة محلية، إلى جانب افتتاح مكاتب في كل من إندونيسيا،



التوقيع على إتفاقية شراء "جنرال الكتريك بلاستيكس"

وفييتنام، والصين، مستهدفة تشييد علاقات بعيدة المدى مع مستهلكي منتجاتها، وإيصالها إليهم بكل مواصفات الجودة والسلامة والسرعة اللازمة.

■ **تجري "سابك" مفاوضات منذ سنوات لإنشاء مشروعين متكاملين في الصين. إلى أين وصلت هذه المفاوضات؟ وما هي الأهمية الستراتيجية لدخول السوق الصينية من باب التصنيع؟**

□ الصين قوة اقتصادية عظمى، ومن أكبر مستهلكي المنتجات البتروكيميائية عالمياً، وتنمو سوقها بمعدلات نمو عالية. لذا تحرص "سابك" على الاستثمار الصناعي بهذه السوق الستراتيجية، ولقد قطعنا شوطاً طويلاً من المباحثات، إلا أن الإجراءات النظامية هناك تستغرق وقتاً طويلاً. ومن جانبنا قدمنا نحن وشركاؤنا كل المتطلبات المتعلقة بتوفير المواد الخام، والالتزامات البيئية وغيرهما من الإجراءات، ونأمل أن ترى هذه المشاريع النور قريباً بإذن الله.

شراكة ستراتيجية مع "معادن"

■ **وقعت "سابك" مع شركة "معادن" اتفاق الشروط الأساس للمشاركة الستراتيجية في "مشروع معادن للفوسفات". ما هي أهمية وجدوى هذا المشروع لـ"سابك"؟**

□ هذا مشروع عملاق تبلغ تكلفته الرأسمالية 13 مليار ريال، بنسبة 70 في المئة لـ"معادن" و30 في المئة لـ"سابك". ويستهدف استثمار احتياطيات الفوسفات في شمال المملكة لإنتاج الأسمدة الفوسفاتية في المدينة التعدينية في منطقة رأس الزور. وتمثل هذه المشاركة الستراتيجية قيمة مضافة عالية لصناعة الأسمدة السعودية، وتهيئ لها مقومات النمو والازدهار، لا سيما أن الاتفاق يحقق التكامل بين شركتين رائدتين، الأولى تملك الخبرة الكبيرة في مجال الصناعات الفوسفاتية، والأخرى صاحبة باع طويل في مجال الصناعات البتروكيميائية ومن أكبر الشركات العالمية في إنتاج الأسمدة الكيميائية، فضلاً عن خبراتها الطويلة في مجالي التقنية والتسويق.

أكثر من 600 مصنع في السعودية تعتمد على منتجات "سابك"

■ **ما هي العوامل التي تفسر النتائج المالية القياسية للسنة المالية 2006؟**

□ النتائج القياسية التي حققتها "سابك" العام 2006 جاءت بتوفيق من الله نتيجة تضافر مجموعة من العوامل، ممثلة في تحسين وزيادة الإنتاجية، وتطوير وتوسيع الشبكة التسويقية، والعمل على تنمية المبيعات، وتأكيد جودة المنتجات، والدأب على تقديمها مصاحبة بأرقى الخدمات الفنية والتقنية التي تعظم الفائدة منها، وقد صاحب ذلك تحسن ملموس في الأسعار العالمية للعديد من المنتجات. بذلك تمكّنت الشركة من تسجيل أعلى أرقام للربحية والدخل في تاريخها، إذ ارتفع إجمالي إنتاج مجمّعاتها الصناعية خلال العام المنصرم إلى 49,1 مليون طن بزيادة 5 في المئة عن العام السابق، وبنفس النسبة ارتفعت المبيعات لتبلغ 38,5 مليون طن، ومن ثم قفزت الإيرادات بنسبة 10 في المئة لتبلغ 86 مليار ريال (نحو23 مليار دولار) محققة أرباحاً صافية بلغت 20,3 مليار ريال (5,4 مليارات دولار)، بزيادة 6 في المئة عن العام السابق. كذلك ارتفعت الأرباح التشغيلية بنسبة 7 في المئة، لتصل إلى 35,3 مليار ريال (9,4 مليارات دولار).

العلاقة مع "أرامكو السعودية"

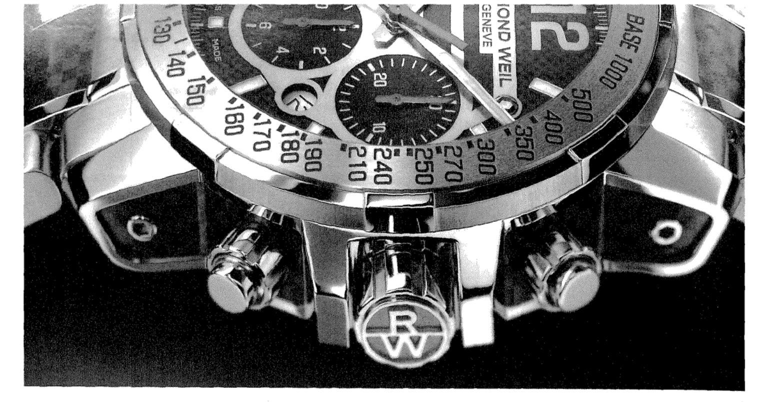
■ **دخول "أرامكو" السوق باعتبارها مالكة للوقود وللمادة الأولية Feedstock؛ هل أثر ذلك على ستراتيجيتكم وعزز بالتالي اتجاه "سابك" نحو عمليات التملك؟**

□ إن العلاقة بين "سابك" و"أرامكو السعودية" علاقة ستراتيجية لا تنفصم، فهي المصدر الأساس الذي يغذي صناعاتنا بالمواد الخام، وهناك تنسيق كامل بين "سابك" و"أرامكو" ووزارة البترول والثروة المعدنية. وما زال هناك حاجة ماسة إلى توسيع آفاق التعاون بين الجانبين من خلال ستراتيجية وطنية متكاملة، أسوة بالتحالفات الدولية العديدة التي يشهدها عالم التصنيع بين الشركات البترولية والشركات البتروكيميائية، لا سيما أن "أرامكو السعودية" هي الشركة العالمية الرائدة في مجال الصناعات البترولية، كما أن "سابك" بالمقابل هي الشركة البتروكيميائية العالمية الرائدة في المجالين الصناعي والتقني، لذا فإن تفعيل التكامل بين الشركتين يشكل رافداً كبيراً للاقتصاد الوطني، ويعزز القدرات التنافسية للصناعات السعودية في زمن الكيانات الكبرى.

وحتى عهد قريب، لم تدخل "أرامكو السعودية" في مجال البتروكيميائيات، لكن مع دخولها قطاع التكرير وبناء المصافي لتطوير منتجات النفط برزت الحاجة إلى دخول قطاع البتروكيميائيات بسبب المنتجات الثانوية التي تنجم عن تكرير الخام، ذلك أن اقتصادات المصافي غير مجزية في حد ذاتها، بينما تؤدي إضافة استغلال الغاز الطبيعي في صناعة المصافي إلى تحسين اقتصادات إنتاج المشتقات.

إن "سابك" تطمح بالطبع لأن تكون شريكاً لـ"أرامكو السعودية" في صناعة البتروكيميائيات، لكن قد تكون هناك ظروف تدفعهم للمشاركة مع آخرين يعتبرونهم مالكين لقاعدة معارف تقنية وتسويقية.

■ **هل يمكن لهذه المشاركات الأجنبية التي عقدت مع**



نـــــابــــوكـــو
قـــــوّة الفـــــــتنــــــــة الآســــــرة

«نابوكو»، مجموعة جديدة من الموديلات الميكانيكية الرجالية حصرياً، كشفت عن ملامحها أخيراً دار «ريموند وايل»، في المعرض الدولي للساعات في مدينة بازل، «بازل وورلد». تتميّز ساعة الكرونوغراف هذه بكونها أول ساعة، من ضمن مجموعة صانع الساعات الشهير في جنيف، مزوّدة بالعلبة المهيبة من قياس ٤٦ مم، وبقدرجة عزل عن الماء حتى عمق ٢٠٠ متراً، وكذلك باحتوائها على ألياف الكربون التي تعتبر من خامات التقنيات الرفيعة.

العلبة متينة من الفولاذ بقطر ٤٦ ملمتراً. الميناء أسود، بمظهر يشابه في تنسيقه «رقعة لعبة الضامة». مساحة صغيرة مركزية نافرة تبرز في وسط الميناء مزدانة بـ٣ براغي تحيط بحاسبات الوقت. مؤشر الرقم ١٢ مثبت لصقاً، ويتبعه ١١ مؤشراً من النيكل المصقول، تزيد من وضوح رؤيتها مادة مضيئة تسمح بقراءتها ليلاً ونهاراً. كل هذا ضمن اصطلاحات ورموز لونية شديدة العصرية. هذا الوجه الجديد للفتنة الآسرة الفريدة التي تجسدها ساعة كرونوغراف «نابوكو».

ساعة الكرونوغراف الآلية هذه، ذات التعبئة الأوتوماتيكية والمنحوتة في الفولاذ، مجددة في رسم خطوطها وفي تصميمها القوي، استقرّ فيها عدّاد الـ ٢٠ دقيقة عند موقع المؤشر الدال على الساعة ٣ ، وعدّاد الساعات عند موقع المؤشر الدال على الساعة ٦ ، كما استقرّ عداد الثواني في مكان الساعة ٩ من مساحة الميناء. أما موقع الروزنامة الدالة على التاريخ، فقد جاء في مكان الساعة الرابعة والنصف، ويتم التحكم به عن طريق زر ضاغط مستقل يقع عند مستوى الساعة ١٠ .

بالنسبة للحركة، فإن ساعة كرونوغراف «نابوكو» تنبض بفعل محرّك «فالجوكس تريكومباكس» الذي يستجيب لمعايير صناعة الساعات الراقية (٢٨٨٠٠ تردد في الساعة، واحتياطي تشغيل ٤٦ ساعة) إضافة إلى القدرة العازلة حتى ٢٠٠ متراً، بفضل تاج وأزرار ضاغطة، وخلفية علبة مثبتة لولبياً، عدا عن بلورة مزدوجة مضادة لانعكاسات النور بسماكة ٢،٥ مم.

التناقض حاد بين الفولاذ وألياف الكربون التي تعتبر من أكثر المواد خفة وصلابة في الوقت ذاته، في مجال صناعة الساعات، وتدخل للمرة الأولى في مجموع خامات صناعة موديلات «ريموند وايل». السوار يمتاز بالمتانة الفائقة بقدر ما يتمتع بليونة هائلة تمنح ساعة «نابوكو» جمالية لا تضاهى. كل حلقة من حلقات سلسلة السوار مشغولة بحيث يتمازج فيها الفولاذ المصقول بألياف الكربون. ينتهي السوار بقفل قابل للامتداد محمي بأزرار ضاغطة مزدوجة، يحمل توقيع «ريموند وايل» بالأحرف الأولى RW، ويتزاوج مع المعصم بشكل مثالي بحيث يوفر لحامله كل الارتياح.

ساعة كرونوغراف «نابوكو» الجديدة متوفرة أيضاً مع سوار من الجلد الأسود بزخارف مركزية، وتتميز بفتنتها الآسرة، وبمقدار ٤٦ مم من الأناقة والقوة، ففرضت نفسها بصفتها الساعة الرجالية بامتياز.

"سوميتومو" و"داو كميكال" أن توفّر تقنيات متقدمة للسعودية؟

□ التقنيات التي تقدمها الشركات المذكورة جيدة، ولكنها متوفّرة لدى الغير.

مشكلة شحّ الغاز

■ **هناك حديث عن نقص مرتقب في إمدادات لقيم الغاز في المملكة خلال الفترة المقبلة، ما مدى صحة ذلك، وتأثيره على نشاط "سابك"، وما هي الخطوات الاحترازية لمواجهة هذا التحدّي، ولضمان إمداد مشاريع "سابك" بالغاز؟**

□ هناك – ولله الحمد – العديد من المشاريع والاكتشافات البترولية التي تظهر تباعاً في المملكة، الأمر الذي يجعلنا نتفاءل بعدم حدوث نقص في إمدادات الغاز، لا سيما أن الصناعات البتروكيميائية السعودية تشهد توسّعات كبيرة مع ظهور العديد من الشركات الوطنية الجديدة. لكن على أية حال، فإن خطط "سابك" تستهدف الاستغلال الأمثل لما هو متوافر، والتوسّع في المنتجات الحالية التي تتمتع فيها بقدرة تنافسية، من خلال إنشاء الجيل الجديد من المشاريع البتروكيميائية المتكاملة، وصولاً لأعلى درجات الكفاية المثلى لتعويض نقص اللقيم الخفيف، والتوسّع في الصناعات المتخصصة التي تحقق أعلى قيمة مضافة ممكنة.

هناك شركات سعودية تلجأ إلى شركات أجنبية رغم وجود المنتج السعودي وبالشروط نفسها... أما دول الخليج فتسعى للاستقلال بمشاريعها

■ **هل تفكرون بتنفيذ مشاريع بتروكيميائية في الخليج، خصوصاً في الأماكن المحتوية على الغاز مثل قطر أو الإمارات، فضلاً عن أن هذه الدول مهتمة أصلاً وتسعى لاتباع نموذج "سابك"؟**

□ هذا الموضوع فكرنا فيه. لكن دول الخليج عندها الاهتمام نفسه وتسعى لخلق شيء مماثل لتجربة "سابك" عن طريق المشاركات الأجنبية. بالطبع كنا نرغب في إنجاز عمل مشترك في هذا المجال من خلال تعاون الشركات الخليجية، لأنه من الأفضل أن تبقى الفوائد في المنطقة. ثم إن التقنيات في صناعة البتروكيميائيات لم تعد معقدة ولست في حاجة للشركات الأجنبية للحصول عليها لأنها موجودة ويمكن شراؤها من السوق. ولدينا في دول الخليج القدرة على تشغيل المصانع والتسويق. لكن تجري الرياح بما لا تشتهي السفن، وبدلاً من التكامل بين الجهود الخليجية، نجد أن الاتجاه الآن هو أن يستقل كل بلد بمنتجاته وصناعاته. بل إنّ نقص التعاون ليس فقط بين دول الخليج بل نجده ضمن البلد نفسه. فمثلاً هناك شركاء سعوديون يلجأون إلى شركات أجنبية رغم وجود الشركات السعودية وعدم وجود فروقات في السعر أو في النوعية.

العلاقة الصعبة..مع الشركات السعودية

■ **لماذا لا يحصل تعاون مع بعض الشركات السعودية و"سابك"؟ هل لأن القطاع الخاص السعودي يعتبر أنكم قوة مهيمنة في السوق وبالتالي لديكم ميزات معينة؟**

□ هذا السؤال يوجه إلى القطاع الخاص أو الشركات المعنية. في الحقيقة ليس لدي جواب. ربما لا يكون لـ"سابك" قدرة على الدخول في جميع الشركات المحلية. لكن هناك نشاطات متخصصة يمكن التعاون فيها؛ التسويق مثلاً. وسيكون للشركات السعودية فوائد كبيرة من التعاون معنا في ذلك. هناك شركات تلجأ إلى شركات أجنبية لتسويق منتجاتها وتضطر جرّاء ذلك البيع بأسعار غير مجزية. بينما الأولى أن يتم التسويق عن طريق الشركة المحلية، لأن ذلك يوفّر أيضاً فرص عمل في البلد.

يهمني في هذا المجال التشديد على أن "سابك" لا تعيش وتعمل في الفراغ، بل هي محرّك أساس للاقتصاد السعودي ككل. هناك مثلاً أكثر من 600 مصنع في السعودية تعمل بالاستناد إلى منتجات "سابك". أضف إلى ذلك أننا خلقنا صناعات الحديد والصفائح وهذه بني عليها مصانع عديدة، فضلاً عن صناعة الإنشاءات. في الوقت نفسه واكبت صناعة الأسمدة التطور الزراعي في المملكة. ولقد قمنا بأبحاث متنوعة على الأسمدة وعلى "سوسة النخيل" وهذا جزء من تفاعلنا مع المجتمع. دعمنا العديد من الأبحاث في الجامعات وأنشأنا كراس علمية جديدة لفروع التعليم الجامعي. إلى جانب ذلك أسسنا كليات للبحث في أمراض النخيل وأخرى تدرس طريقة معالجة مخلفات البلاستيك، كذلك يشارك موظفونا في ندوات كثيرة.

■ **هل يعني ذلك أن في إمكانكم - ونيتكم - بيع خدمات التسويق للمنتجات البتروكيميائية؟**

□ هناك شركات سعودية تعهد إلى شركات أجنبية تسويق منتجاتها، في ظل وجود شركات وطنية قادرة على التسويق بأعلى المواصفات العالمية.

أبرز التحدّيات

■ **أنتم اليوم لديكم رؤية وتنظرون إلى الفرص وتستعدون للعمل عليها. لكن ما هي في نظركم التحديات أو المعوقات التي يمكن أن تؤثر على تنفيذ تلك الخطة؟**

□ التحديات كثيرة، على رأسها موضوع تأمين المواد الخام. التحدي الثاني هو توظيف واستقطاب الموارد البشرية الماهرة، إلى جانب توفير المعارف التقنية، والعمالة، والتدريب، وثقافة العمل. بالنسبة للمواد الخام، نحن نعمل مع وزارة البترول والثروة المعدنية بهدف تأمين المواد الخام على المدى الطويل. كما يمكن أن نعمل مع دول عربية أو نقوم بعمليات استحواذ. في ما يتعلق بتوفير العمالة، نحن نركز على خلق بيئة معرفية في "سابك". لذا نقوم سنوياً بإرسال نخبة متميزة من السعوديين للدراسة في الخارج. ومن ثم العودة والعمل في الشركة. إلى جانب ذلك، نملك معهد "سابك" للتدريب الذي يستهدف صهر الكفايات والقيادات. وهناك تعاون مع بعض الجامعات، كما أن هناك استفادة من الشركات التي نتملّكها، وبذلك نقلل من التأثير المحتمل للانتشار والتوسع الذي لا يواكبه نمو موازٍ في الموارد البشرية الماهرة.

■ **هل هناك منافسة في السوق على المهارات التي تمتلكونها أو تحتاجونها؟**

□ هناك تنافس شديد على الكفايات، وهناك تسرب بالطبع. لكننا نفتخر بأن الشباب الذين خرجوا من الشركة، أصبحوا في مواقع قيادية في الشركات الجديدة. وسيكون هناك دوماً حاجة لإعداد أفواج جديدة تهيّئ لدخول الميدان. ■

من طلب العلا...

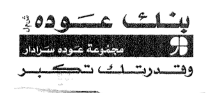
بنك عوده بلازا - المركز الرئيسي والإدارة العامة - باب ادريس - بيروت - لبنان

بنك عوده - «أفضل مصرف في لبنان» بشهادة يوروماني



لأن العمل الجدّي والجهد المستمر هما ضمانة النجاح، حاز بنك عوده ش م ل - مجموعة عوده سرادار للمرة السادسة، على جائزة يوروماني القيّمة للعام ٢٠٠٧، "كأفضل مصرف في لبنان".

بنك عوده مصرف شامل، يأتي في طليعة المصارف العاملة في السوق اللبنانية ويبرز على المستوى الإقليمي من خلال انتشاره في: الأردن، سورية، السعودية، مصر، السودان، قطر، وأبو ظبي (مكتب تمثيلي)، إضافة إلى وجود راسخ في كل من سويسرا وفرنسا.



بنك عوده بلازا، باب ادريس، بيروت ٢٠٢١ ٨١٠٢ لبنان. هاتف: ٩٩٤٠٠٠ (١-٩٦١)، فاكس: ٩٩٠٥٥٥ (١-٩٦١). contactus@banqueaudi.com - http://www.banqueaudi.com

زين العابدين بن علي ومحمد بن راشد يطلقان مشروع "بوابة المتوسط"



الرئيس بن علي والشيخ محمد يضعان حجر الأساس لمشروع "بوابة المتوسط"

تونس – حسين فواز

عاشت تونس حدثاً غير عادي، في مطلع أغسطس الماضي، خلال زيارة رسمية قام بها نائب رئيس دولة الإمارات العربية المتحدة، رئيس مجلس الوزراء فيها وحاكم إمارة دبي الشيخ محمد بن راشد، ورافقه وفد رفيع المستوى ضمّ وزراء وشخصيات اقتصادية وسياسية. الحدث ليس في الزيارة نفسها ولا في وضع حجر الأساس لمشروع ضخم تنفّذه شركة "سما دبي"، التابعة لمجموعة "دبي القابضة"، وإنما في تأكيد الشيخ محمد بن راشد على "أنّ الإمارات تتطلع إلى آفاق أرحب وأشمل لتعاون اقتصادي وتكنولوجي وسياحي بمفهوم عصري، يساهم في افتتاح جسور جديدة للتواصل بين مشرق الوطن العربي ومغربه".

أعرب الرئيس **زين العابدين بن علي** عن تقديره لمسيرة التنمية المتميّزة في دولة الإمارات، التي أرسى دعائمها الشيخ **زايد بن سلطان** وتابع تحقيقها الشيخ **خليفة بن زايد** رئيس دولة الإمارات، وعن إعجابه بما تشهده إمارة دبي من نهضة شاملة وتطوّر كبير في ظل قيادة الشيخ **محمد بن راشد**.

تضمن برنامج الزيارة أكثر من لقاء بين الرئيس بن علي والشيخ **محمد بن راشد**، إلى جانب مظاهر الحفاوة والتكريم التي توجت بتقليد الضيف الصنف الأكبر من وسام الجمهورية تقديراً لما يقوم به لخير شعب الإمارات وتقديراً لدوره في تعزيز التعاون بين البلدين.

ومن أهم النشاطات التي تخللت الزيارة قيام الرئيس التونسي وضيفه بوضع حجر الأساس لمشروع استثماري ضخم يقع على الجزء الجنوبي من


وسام من الرئيس بن علي للشيخ محمد بن راشد

الشيخ محمد بن راشد يزور تونس على رأس وفد إماراتي كبير

رافق الشيخ محمد بن راشد وفداً ضمّ: وزير الخارجية الشيخ عبد الله بن زايد آل نهيان، رئيس دائرة الطيران المدني في دبي رئيس طيران الإمارات الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم، الشيخ راشد بن محمد بن راشد آل مكتوم، ووزير الدولة لشؤون مجلس الوزراء محمد بن عبد الله القرقاوي. كما ضمّ الوفد وزيرة الشؤون الاجتماعية مريم محمد خلفان الرومي، وزير الثقافة والشباب وتنمية المجتمع عبد الرحمن محمد العويس، والرئيس التنفيذي لمؤسسة الموانئ والجمارك في دبي والمنطقة الحرة في جبل علي سلطان أحمد بن سليم، ومدير عام دائرة التنمية الاقتصادية في دبي محمد علي العبّار، ورئيس شركة سما دبي فرحان فريدوني، وسعود بعلوي ومصطفى فريد.

"بوابة المتوسط" يرفع استثمارات "دبي القابضة" في تونس إلى 18 مليار دولار

بحيرة تونس تنجزه شركة سما دبي، وأطلق عليه اسم باب المتوسط أو "مدينة القرن". وحضر حفل وضع حجر الأساس، إلى جانب الرئيس **بن علي** والشيخ **محمد بن راشد**، أعضاء الوفد الإماراتي وعدد من الوزراء التونسيين المختصين ورجال أعمال من تونس تربطهم علاقات وصداقات مع الوفد الإماراتي. وقدم وزير الدولة لشؤون مجلس الوزراء الإماراتي ورئيس مجموعة دبي القابضة **محمد القرقاوي** عرضاً تفصيلياً لمكونات المشروع ومراحل التنفيذ وآفاقه.

وكان الشيخ **محمد بن راشد** أعرب، لدى وصوله إلى تونس، عن سعادته بتلبية دعوة الرئيس **زين العابدين بن علي**، وقال: "إن زيارتنا إلى تونس على رأس وفد رفيع المستوى تحمل في طياتها رغبة أكيدة وحرصاً من دولة الإمارات على تتويج العلاقات الثنائية القائمة بين الجانبين بمشاريع استثمارية مشتركة تعود بالخير والجدوى الاقتصادية والاجتماعية على الشعبين من خلال خلق فرص العمل والإبداع للشباب التونسي".

وخلال لقاء عمل بين الرئيس **بن علي** والشيخ **محمد بن راشد** تمّ الاتفاق على عقد الدورة الخامسة للجنة المشتركة التونسية الإماراتية في وقت قريب، وعلى ضرورة انعقاد هذه اللجنة بشكل دوري لما تتيحه من فرص مهمة للتعاون واستكشاف الفرص للاستثمار والشراكة.

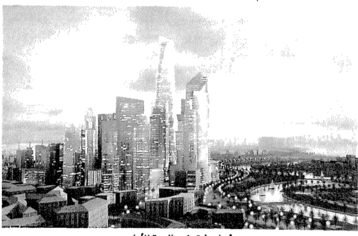
والمعروف أنّ مجموعة دبي القابضة دخلت إلى تونس قبل نحو سنتين، وأعلنت عن استثمارات بقيمة 300 مليون دولار، سرعان ما تضاعف هذا المبلغ بشكل كبير جراء شراء المجموعة نسبة 35 في المئة من مؤسسة "اتصالات تونس"، ما رفع حجم هذه الاستثمارات إلى 3 مليارات دولار.

اما المشروع الجديد فهو عبارة عن إقامة مدينة عصرية على الضفاف الجنوبية لبحيرة تونس، حيث تستثمر شركة سما دبي 18,5 مليار دينار تونسي، أي نحو 14 مليار دولار. وتتوقع الشركة أن يؤهل هذا المشروع تونس لتكون مركزاً دولياً للأعمال والخدمات


الرئيس بن علي مستقبلاً عبد الرحمن بوخاطر


... وحسين السجواني

والترفيه، نظراً للمرافق التي ستنجز، ومنها أبراج وفنادق وميناء ترفيهي، وكل ذلك انسجاماً مع نظرة الرئيس **بن علي** وبرنامج "تونس الغد". ويتوقع أن تكون للمشروع انعكاسات اقتصادية واجتماعية كبرى وأن يشكل دفعاً قوياً للاقتصاد التونسي، حيث يساهم في خلق 130 ألف فرصة عمل خلال فترة الانجاز، إلى جانب نمو أنشطة أخرى أهمها صناعات مواد البناء التي سيزداد الطلب عليها، إضافة إلى المواد الأولية لصناعات البناء. فعلى سبيل المثال يتم حالياً إنشاء مصنعين للإسمنت من جانب القطاع الخاص التونسي لتلبية احتياجات المشروع. بدوره سيشهد قطاع التجهيزات والمعدات نمواً كبيراً لا سيما في مجالات المصاعد والأثاث والزجاج والكهرباء. وحرصاً على إنجاز المشروع بالسرعة اللازمة وللتغلب على بعض العوائق الإدارية أبرمت مجموعة دبي اتفاقية خاصة مع الحكومة التونسية جاءت بمثابة قانون صادق عليه مجلس النوّاب التونسي بالأكثرية ويتضمن الكثير من الحوافز والتسهيلات.



أبراج في تونس للمرة الأولى

وعلى هامش الزيارة، عقد وزير الخارجية الإماراتي اجتماعاً مع نظيره التونسي **عبد الوهاب عبد الله** جرى خلاله البحث في التعاون الثنائي بين البلدين، وأعلن على أثره عن اتفاق يقضي بإلغاء شرط التأشيرة المسبقة لمواطني البلدين من الرسميين وكبار الموظفين والزائرين لـ"مهمة". واعتبرت هذه الخطوة إيجابية في مسيرة العلاقات بين تونس والإمارات وخطوة للوصول الى إلغاء التأشيرة المسبقة بشكل كامل ما يعزز حركة التبادل السياحي والتجاري وحركة الأعمال.

وكانت تونس شهدت في السنتين الأخيرتين طفرة استثمارية إماراتية توزّعت على قطاعات المقاولات والعقار والاتصالات والصناعة والسوق المالية. فإلى مشاريع "دبي القابضة"، أعلنت "مجموعة بوخاطر" الإماراتية عن مشروع لتشييد مدينة رياضية شمال شرق ضفاف البحيرة، تضم 9 كليات رياضية و3 نواد للغولف والتنس والرياضات البحرية، إضافة الى منشآت إدارية وتجارية وسياحية. وتشمل المدينة التي تقدر تكلفتها بـ 5 مليارات دولار إنشاء 10 آلاف مسكن، وملعب يتسع لـ 20 ألف متفرج، إضافة الى قاعة مغطاة متعددة الاستعمال تتسع لـ 5 آلاف متفرج. وكان رئيس هذه المجموعة **عبد الرحمن بوخاطر** زار تونس قبل نحو سنة واطلع الرئيس **زين العابدين بن علي** على مجسم المشروع الذي يتوقع أن يستغرق إنجازه نحو 6 سنوات.

كما أعلنت "مجموعة داماك" الإماراتية التي يرأسها **حسين السجواني** عن مشروع سياحي كبير يضم فنادق واقامات ومراكز صحية للمعالجة بالمياه المعدنية الجوفية. ■

"اعمار" تفوز بمشروع "هرقلة"



محمد العبّار

أعلنت مصادر تونسية وإماراتية ان مجموعة "اعمار" الإماراتية انجزت اللمسات الأخيرة لتوقيع اتفاق مع الحكومة التونسية لتنفيذ مشروع سكني وسياحي على الساحل المتوسطي في منطقة هرقلة القريبة من مدينة سوسة باستثمارات قُدرت بنحو ملياري دولار.

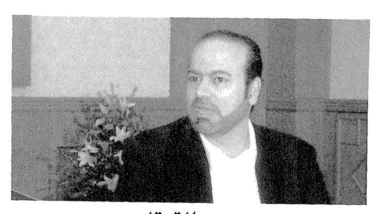
وقالت المصادر ان مدير عام دائرة التنمية الاقتصادية في دبي ورئيس مجموعة اعمار محمد علي العبار، مدد اقامته في تونس بعد مغادرة الشيخ محمد بن راشد والوفد المرافق، لانجاز الاتفاق مع الجهات التونسية المختصة.

وكانت "اعمار" اعلنت في 1ابريل الماضي عن تفاصيل خطتها الاستثمارية الجديدة في تونس، التي تهدف إلى تطوير مشروع "مارينا القصور" على الساحل الشرقي التونسي، وذلك بكلفة إجمالية تصل إلى 1,88 مليار دولار. ويقع المشروع السكني الجديد، الذي يحتضن قرية سياحية في وسطه، على مساحة 442 هكتاراً، في أحد أجمل المواقع الطبيعية في ولاية سوسة، باتجاه النهاية الجنوبية لخليج الحمامات.


أنا وضعية الرئيس التنفيذي
أخيراً الأداء والمتعة يجتمعان معاً.
هاتف سوني اريكسون P1 الجديد.


Quicksheet
Submit
More
برامج "أوفيس" المحمولة
ماسح لبطاقات الأعمال
كاميرا ٣,٢ ميجابيكسل
بريد إلكتروني بتقنية الدفع


Sony Ericsson



محمد القرقاوي:
تونس عاصمة اقتصادية لشمال أفريقيا

قبل مغادرة الوفد الإماراتي تونس، عقد الوزير محمد القرقاوي لقاء مع عدد من ممثلي وسائل الإعلام في تونس تحدث خلاله عن استثمارات "دبي القابضة" في تونس وعن مشروع "بوابة المتوسط" مبرزاً أهميته وانعكاساته الاقتصادية والاجتماعية.

استهل **القرقاوي** اللقاء بالتذكير بما كان صرح به قبل سنتين من أن مجموعة دبي القابضة رصدت 300 مليون دولار للاستثمار في تونس، إلا أن حجم الاستثمار سرعان ما ارتفع إلى نحو 3 مليارات دولار، بعد شراء المجموعة نسبة 35 في المئة من مؤسسة "اتصالات تونس" وهذا أكبر استثمار خارجي للمجموعة.

وتابع: "كلنا يعلم أنّ التبادل التجاري بين البلدان العربية لا يزال متواضعاً ونحن نسعى إلى المساهمة في تطوير هذا التبادل. لاحظنا أن تونس بلد واعد لديه قدرات بشرية واقتصادية مهمة وجاذبية كبيرة للاستثمار، ونعتقد أن مشروع "بوابة المتوسط" حين يكتمل سيجعل من مدينة تونس عاصمة اقتصادية لمنطقة شمال أفريقيا، لأنه سيوفر بيئة جيدة لنحو 2500 شركة عالمية وسيضم 14 فندقاً من أعلى المستويات، خصوصاً أن مجموعتنا تملك خبرة واسعة في مجال السياحة. ونؤكد أن تونس قادرة على تقديم خدمات سياحية رفيعة المستوى، لا سيما أن المشروع سيحتوي أيضاً على ملاعب للغولف وميناء ترفيهي يتسع لنحو 500 يخت. لا مبالغة في هذا الطموح ولا تنسوا أن دبي كانت صحراء، فوفّرنا لها كل شيء لتصبح كما هي اليوم. ونحن لدينا خبرة في مجال التطوير السياحي، ففي العام 1999 كانت فنادق دبي عادية تقدم خدمات تقليدية، وحدث الفرق الكبير مع فنادق جميرة التي شكلت نقطة انطلاق لسياحة فندقية من مستوى غير مسبوق، ونعتقد أن تونس قادرة على القيام بمثل هذه النقلة النوعية".

وأضاف: "انتقلنا من 300 مليون دولار الى 3 مليارات وسيرتفع حجم استثمارنا مع هذا المشروع الى 18 مليار دولار خلال 3 سنوات. ونحن نشارك تونس في نظرتها لأهمية المشروع لأن المسافات اذا فرقتنا فعلينا كبشر أن نعمل على تفعيل السلام بين شعوب المنطقة. مشروعنا في تونس سيخلق 140 ألف فرصة عمل خلال سنوات الانجاز، وسيفتح الآفاق لفرص عمل ضخمة بعد انجازه ومجيء الشركات الدولية. وستتأثر مختلف القطاعات الاقتصادية بشكل إيجابي وفي مقدمها قطاع مواد البناء والقطاعات المكمّلة له وتلك التي توفّر مواده الأولية مثل الإسمنت والزجاج وغيرهما. القطاع الطبي متطوّر في تونس، وسنعززه بمشاريع ضمن "بوابة المتوسط" بحيث تزداد قدراته على توفير الخدمة الجيدة للمرضى من دول المنطقة ويمكن للكثيرين الاستغناء عن الذهاب للعلاج في أوروبا مع ما في ذلك من هدر للوقت وتكاليف باهظة. ولا يجوز أن ننسى أن المشروع سيلعب دور القاطرة لجذب الشركات الدولية إلى تونس. وقد لاحظ الكثيرون أن عدداً من الشركات والمجموعات الاستثمارية حضرت إلى تونس وباشرت نشاطها منذ أن أعلنا عن رغبتنا بالاستثمار في هذا البلد".

ويشير **القرقاوي** إلى أن مجموعة دبي تحرص على إنجاح أي مشروع تدخل فيه. وهي عندما أتت إلى تونس درست أوضاعها وقدراتها واحتياجاتها قبل اتخاذ القرار الاستثماري. "ووجدنا ثروة بشرية مهمة في تونس تشكل أهم مقوّمات النجاح. ونحن نريد انجاز مشروع مميز ونعتقد أن التميز سينجح في نهاية المطاف". مؤكداً أنّ المشروع سيكون نموذجاً للبيئة الخضراء ولن يكون منفصلاً عن محيطه بحيث سيراعى في كثير من أقسامه الطابع المعماري لتونس، فيما تضم أقسام أخرى أبنية عالية وأبراجاً.

ويختم **القرقاوي** مشيراً إلى أنّ "الشيخ **محمد بن راشد** هو رجل وطني عربي، وصاحب نظرة إنسانية. فمنذ فترة أطلق صندوق وقف بمبلغ 10 مليارات دولار وهو أكبر صندوق إسلامي حتى اليوم. وبالتالي يمكن أن تكون استثماراتنا تجارية في مظهرها لكنها تصبح مشاريع خيرية في نهاية الأمر".



محمد القرقاوي يتوسط من اليمين: فرحان فريدوني، سعود بعلوي ومصطفى فريد



مشروع زواج لم يبلغ خاتمته السعيدة

البنك الأهلي المتحد

اختلف مع الكويتيين على المهر ومع القطريين على "أسرار البيت"

بيروت – "الاقتصاد والأعمال"

البنك الأهلي المتحد هو أكبر مجموعة لصيرفة التجزئة مستهدفة بالتملّك في المنطقة. لكن البنك الذي نشأ بدوره نتيجة لسلسلة طموحة من عمليات التملّك لبنوك أخرى يحتاج أولاً لاستيعاب محفظته الكبيرة من المصارف المحلية وتركيز البنية المجمّعة وستراتيجية العمل والموارد البشرية. أي أنه بنك ذو طبيعة خاصة وليس من السهل استيعابه وتفعيل قيمته الكامنة من دون توفّر الشريك المناسب. ولهذا السبب ربما تعثرت على التوالي أكثر من محاولة جدّية لتملّك المجموعة حتى الآن.

البنك الأهلي المتحد اليوم مثل عروس لكن لم تجد بعد الخاطب المناسب الذي يعرف قيمتها ويدفع مهرها. آخر المتقدمين إلى العروس الفتية والثرية كان بنك قطر الدولي مع عرض سخي يقدر قيمة البنك بـ6,1 مليارات دولار. وقد عرض البنك القطري شراء 55 في المئة من البنك بسعر 2,25 دولار للسهم، وهذا الثمن قَبِل به المساهمون كما يبدو، لكن الصفقة عادت واصطدمت –في الظاهر على الأقل– بمشكلة بدت شكلية بالنسبة للمشتري لكنها تحوّلت إلى جوهرية في نظر بعض المساهمين. المشكلة هذه تمحورت حول رفض مجموعة قوية من المساهمين أن يتولى بنك قطر الدولي نفسه عملية تقييم البنك، بل جهة مالية مستقلّة، كما رفض البنك، اقتراح بنك قطر الدولي أن تأخذ عملية التقييم 3 أشهر واعتبرها غير منطقية معتبراً أنّ مدة شهر واحد أكثر من كافية .

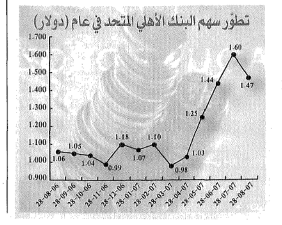
قطبة مخفية

بعض المراقبين لم يقتنع بأنّ صفقة بهذا الحجم يمكن أن تتعثر عند هذا النوع من المسائل لأن البنك المشتري كان يمكنه – لو كان مهتماً إلى هذا الحد – القبول بجهة مستقلة؛ كما أنّ المدة اللازمة للتقييم قد لا تبقى عندها مشكلة لا تقبل الحل. لذلك يميل البعض إلى أن فشل الصفقة قد يعود إلى عوامل أكثر جوهرية. فمثلاً بنك قطر الدولي مملوك بنسبة 30 في المئة ومدار مباشرة من بنك الكويت الوطني الذي يعتبر منافساً كبيراً لأحد البنوك التابعة لـ"الأهلي المتحد" في السوق الكويتية وهو بنك الكويت والشرق الأوسط الذي يتمتّع بحصة من السوق تبلغ نحو 10 في المئة.

المجموعة التي نمت عبر تملّك البنوك كيف أصبحت الآن هدفاً للتملّك؟

ولهذا السبب فإنّ فكرة قيام أكبر البنوك الكويتية – بالواسطة– بالاطلاع وبالتفصيل على كل أسرار "الأهلي المتحد" لم ترق لبعض المساهمين. بل إنّ البعض اعتبر أنّ هناك تنازع مصلحة بين الأمرين لأن الجهة المدققة يمكنها في هذه الحال التأثير على مآل الصفقة بل ربما إعاقتها إن أرادات من خلال اضطلاعها بعملية التقييم.

العامل الثاني الذي قد يكون أثر أيضاً على الصفقة هو أن بنك قطر الدولي يعتبر بنكاً صغيراً بالمقارنة مع البنك الأهلي المتحد الذي تبلغ موجوداته الإجمالية أكثر من 11 ضعفاً ميزانية البنك القطري. إلا أن هذا الأخير الذي يرأسه رئيس وزراء قطر الشيخ **حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني** ويضم ثلة من أفراد الأسرة الحاكمة لا تعوزه القوة المالية عند الحاجة؛ وعلى الأرجح فإنّ البنك كان سيتلقى على الفور زيادة كبيرة في رأس المال تمكّنه من إتمام عملية التملّك في حال نجاحها.



لماذا فشل عرض "كيبكو"

العرض السخي لبنك قطر الدولي جاء على أثر فشل العرض الذي قدمته شركة مشاريع الكويت (كيبكو) للبنك قبل ذلك بفترة قصيرة وعرض شراء البنك بكامله بسعر 1,75 دولار للسهم وهو عرض تمّ رفضه من قبل آل المرزوق وحلفائهم في مجلس الإدارة باعتباره لا يعكس قيمة البنك الحقيقية. علماً أنّ شركة شعاع كابيتال كانت قد قدرت السعر العادل لسهم البنك بنحو 1,3 دولار للسهم في صيف العام 2006. أي أنّ العرض الكويتي تضمّن عملياً علاوة على السعر العادل حسب نظرة السوق والمحللين، كما أنه كان يزيد بنسبة 75 سنتاً يومها على سعر تداول السهم الذي كان في حدود الدولار الواحد عند التقدم بالعرض الكويتي. فلماذا إذاً تعثر العرض علماً أنّ المجموعة العارضة قوية ومتنوّعة وتملك أصلاً بنكاً مهماً وكان يمكن أن تتحوّل إلى قوة مالية كبيرة لو تمكنت من دمج بنك برقان الذي تملكه ببنك الكويت والشرق الأوسط؟

مجموعة "كيبكو" الكويتية خسرت فرصة مهمة رغم قبولها بدفع علاوة سخية على سعر البنك

يذكر أن تسرّب أنباء اهتمام المستثمرين بشراء البنك الأهلي المتحد أطلق حمى مضاربة على السهم أدت إلى رفعه في وقت قصير إلى 1,25 دولار في أواخر يونيو الماضي. وقويت المضاربات على السهم مع التقدم بالعرض القطري المحسن وبلغ السهم ذروته 1,6 دولار في 28 يوليو 2007 قبل أن يعود السعر فيقفل على 1,47 دولار بعد صدور الأنباء عن فشل العملية.

المساهمون الرئيسيون في البنك الأهلي المتحد ردوا إذاً في مدة شهر أو شهرين عرضين بالشراء واحد قطري والآخر كويتي. الرفض الأول حصل على أساس السعر أما الثاني فحصل لأسباب مبدئية. لكن في كلا الحالين يجب القول أن الإبقاء على بنك متين وناجح مثل "الأهلي المتحد" في السوق" أمر غير مناسب بل مؤذ لصورة البنك، وقد أدت الأنباء المتداولة في السوق حول المساومات أو الخلافات القائمة حوله وتسرّب الكثير من أخبار المفاوضات بل ومواقف بعض المساهمين إلى لغط لم يكن البنك في حاجة إليه أساساً ولا الموظفون. أما الإدارات العليا فبدل التركيز على المستقبل والاستمرار في تنفيذ خطط التوسّع أو الانتقال إلى مرحلة التركيز وقطف ثمار التوسّعات السابقة نجدها اليوم مشتتة وقلقة على ما يمكن أن يحصل نتيجة لتملّك البنك من جهة خارجية.

الميزانية المقارنة لكلٍّ من "بنك قطر الدولي" والبنك الأهلي المتحد (2006)

(مليون دولار أميركي)

البند	بنك قطر الدولي	البنك الأهلي المتحد (مجمّعة)
إجمالي الميزانية	1,840,018	20,798,907
التسليفات	1,031,301	8,873,357
ودائع العملاء	1,349,446	9,039,466
رأس المال	77,266	831,441
مجموع حقوق المساهمين	375,860	1,543,118
الدخل التشغيلي	64,216	492,957
الربح الصافي	41,599	207,480

المصدر: التقارير السنوية

نموّ الأصول الاجمالية لـ"الأهلي المتحد"

(2006-2002)

مليار دولار

2002	2003	2004	2005	2006
5.1	6.3	8.1	13.9	20.8

لكن لماذا يريد المساهمون في بنك ناجح و"مستقبله أمامه" كما يقال، بيعه في ظروف تبحث فيها البنوك الكبرى بجهد جهيد عن بنوك عاملة لضمّها؟

ولماذا البنك الأهلي المتحد بالذات الذي يعتبر أبرز حالة في المنطقة لمجموعة مصرفية نمت بجهد متواصل من عمليات تملك متوالية لبنوك في أقطار عدة حتى أصبح للبنك بنوك تابعة في كل من البحرين وبريطانيا والكويت ومصر والعراق؛ وحصص رئيسية في بنوك في قطر وعمان وفي بنك مشترك مع البنكين الإيرانيين الرئيسيين. ونتيجة لهذه العمليات أصبح للبنك الأهلي المتحد 58 فرعاً وجهاز فنيين وعاملين من 1758 موظفاً. كما قفزت الميزانية الإجمالية للبنك إلى 21,5 مليار دولار. والبنك الأهلي المتحد هو ثاني أكبر بنك تجاري في البحرين من حيث الموجودات والبنك الأول من حيث حجم التسليف، كما أنه يمتلك ثالث أكبر شبكة لصيرفة التجزئة في البلد ويحظى بتصنيف (+BBB) مع أفق مستقر من مؤسسات التصنيف الدولية الثلاث الرئيسية. وحصل البنك على جائزة أفضل بنك في الشرق الأوسط من قبل ثلاث مؤسسات دولية هي "يوروماني" و"غلوبال فاينانس" ومجلة "ذي بانكر".

النقطة الأهم في وضع البنك الأهلي المتحد هو أنه استكمل مجموعة من عمليات التملّك والتوسّع الاستحواذي، لكنه بالكاد حصل على الوقت الضروري لهضم التوسّع الحاصل وبالتالي الانتقال إلى مرحلة التركيز والإفادة الكاملة من وفورات الحجم عبر إعادة هيكلة العمليات وإزالة التقاطع والازدواجية في عدد إدارات البنك ووحداته العاملة. أي أن البنك لم يتم بعد تفعيل القيمة الداخلية لمجموع وحداته والميزات الستراتيجية التي يمنحها انتشاره في عدد كبير من أسواق المنطقة وغالباً عبر بنوك مرخصة وعاملة ولها حضورها وطاقتها على التوسّع في السوق.

قصّة عمليات التملّك التي صنعت "مجموعة الأهلي المتحد"

يعتبر البنك الأهلي المتحد نموذجاً للنموّ المتسارع لمؤسسة مصرفية عبر عمليات التجميع الجريئة عبر التملّك وتوسيع الانتشار الجغرافي مع تركيز خاص على عمليات التجزئة والخدمات المصرفية الشخصية، وهذه العملية لم تكن لتحصل لولا الرؤية الجريئة التي حملها الرئيس التنفيذي للبنك عادل اللبان منذ اليوم الأول لتسلّمه إدارة بنك الكويت المتحد، إذ تمّ وضع الأسس لستراتيجية التوسّع والبدء بتنفيذها للتو عبر عملية تملّك اندماجي للبنك الأهلي التجاري في البحرين، وقد نشأ يومها عن العملية ما بات يعرف بـ"البنك الأهلي المتحد". وكان "الكويت المتحد" قد تأسس من قبل مجموعة من البنوك الكويتية في بريطانيا العام 1966 وذلك بهدف خدمة العملاء الكويتيين والخليجيين هناك. أما "الأهلي التجاري" فكان أحد البنوك التجارية الأساسية في البحرين منذ تأسيسه العام 1977.

وفي مايو من العام 2001 قام البنك المدمج بشراء بنك تجاري آخر في البحرين هو بنك البحرين التجاري واستوعب أعماله وفروعه ضمن البنك الجديد.

في العام 2002 اشترى البنك 48 في المئة من بنك الكويت والشرق الأوسط ثم زيدت الحصة إلى 75 في المئة خلال أغسطس 2005.

في العام 2004 دخل البنك السوق القطرية عبر شراء حصة 40 في المئة من البنك الأهلي القطري عبر زياة لرأس مال البنك مع الحصول على عقد إدارة لمدة 10 سنوات قابلة للتجديد.


عادل اللبان

وفي أكتوبر من العام 2004 قام البنك بتأسيس بنك المستقبل في البحرين بالمثالثة مع كل من بنك ملي وبنك صادرات إيران وذلك برأس مال مدفوع قدره 99 مليون دولار؛ وقد نجم عن العملية تجميع فروع البنكين الإيرانيين في المنطقة تحت مظلة البنك الجديد الذي حصل في الوقت نفسه على فرع في إيران. واشترى البنك أيضاً في العام 2005 نحو 49 في المئة من البنك التجاري العراقي وذلك عبر زيادة رأس مال الأخير. تأسس البنك التجاري العراقي العام 1992 ويمتلك 8 فروع في بغداد وفرع واحد في البصرة.

وفي العام 2006 أجرى البنك عمليتي تملّك أساسيتين، فهو اشترى بالتحالف مع مستثمرين خليجيين حصة 89,3 في المئة من بنك الدلتا العام 2006 والذي سمّي "البنك الأهلي المتحد" – مصر (تقرر بعد ذلك زيادة الحصة إلى 100 في المئة)، كما أجرى في الفترة نفسها صفقة تملّك بموجبها 35 في المئة من بنك التضامن للإسكان في مسقط سلطنة عُمان وذلك عبر زيادة في رأس مال الأخير.

وكان البنك الأهلي المتحد أعلن في يوليو الماضي أنّ أرباحه الصافية عن النصف الأول من العام 2007 بلغت 150,7 مليون دولار، بزيادة 31,2 في المئة عن الفترة المقابلة من العام الماضي عندما بلغت 107,9 ملايين دولار. وأعلن البنك في الوقت نفسه عن تحسّن في مؤشرات أداء البنك إذ تراجع معدل التكلفة إلى الدخل من 35,1 في المئة إلى 31,2 في المئة، كما زاد معدل العائد على حقوق المساهمين من 15,7 في المئة إلى 18,9 في المئة خلال المدة نفسها. وارتفعت محفظة القروض والتسليفات إلى 10,2 مليارات دولار بزيادة 15,2 في المئة عن الفترة المقابلة من العام السابق حين بلغت هذه 8,9 مليارات دولار.

بقاء البنك مدة طويلة "معروضاً للبيع" أمر غير مناسب بل مؤذ لصورته

ومعروف أنّ البنوك التجارية القوية تتجه كلها الآن وبسبب فائض الموارد وثقل السيولة غير المفعّلة للتوسّع عبر شراء بنوك أخرى والتمدد بالتالي نحو أسواق جديدة. ومعروف أيضاً أنّ البنوك التجارية المتاحة للشراء أو المعروضة في السوق ليست وافرة، كما أنّ أسعارها بدأت تحقق علاوات كبيرة بسبب الحاجة وبسبب القيمة المباشرة التي يمكن أن تضيفه إلى البنك المشتري.

بتعبير آخر أن بعض المساهمين في "الأهلي المتحد" يبدو كمن يريد أكل الطعام قبل أن ينضج، وبالتالي فإنّ استباق عملية النضج والتركيز اللتين تفترضا أن تجريا الآن في البنك، يعني أنّ البنك ربما يُطرح في السوق في غير أوانه وقبل استكمال الظروف التي تتيح للمساهمين تحقيق القيمة القصوى الكامنة فيه.

تملّك "الأهلي المتحد" ليس تملّكاً لبنك بل لرؤية وعملية نمو ويحتاج بالتالي إلى شريك يفهم ستراتيجية الإدارة ولا يعيق استكمالها، في جميع الأحوال وحتى لو كانت هناك عوامل بين المساهمين قد تدفع للبيع، فإنّ المسألة المهمة ستبقى في مدى التجانس الذي سيقوم بين البنك المشتري وبين ثقافة "الأهلي المتحد" المؤسسة على ستراتيجية تحقيق "الحجم الأمثل" والتنوع الأمثل في الأسواق ومصادر الدخل ربما عبر المزيد من عمليات التملّك مستقبلاً. وبهذا المعنى فإنّ المشتري لبنك لا يشتري بنكاً ناجزاً بل هو يشتري رؤية ومشروع وعملية نمو قائمة؛ ولا بدّ للمشتري أن يعي جيداً التركيبة المعقدة والستراتيجية التوسّعية للبنك ليرى أولاً القيمة الاحتمالية التي قد لا تظهر بالضرورة في سعر السهم وليقرر بالتالي إذا كان البنك بهذا المفهوم والصيغة ملائماً له أو قابلاً للتجانس والتكامل العضوي والطبيعي مع تركيبته وستراتيجية عمله.

كما إنّ الحجم الوافر لـ"الأهلي المتحد" حالياً يحتاج ربما إلى بنك إقليمي كبير بموارد ضخمة لكنه مفتقد للتمدد الإقليمي وذلك بغرض اعتماد البنك وهيكليته كبنية مصرفية أساسية لعمليات التوسّع وخلق شبكة مصرفية إقليمية واسعة النطاق وقوية.■

المساهمون في البنك

الجهة المساهمة	الحصة (%)
مؤسسة التأمينات الاجتماعية – الكويت	20
تمدين للاستثمار	14
صندوق التقاعد لحكومة البحرين	10
مساهمون كبار	25
صندوق الموظفين	08
الجمهور	23
المجموع	100



مأزق اللاقرار في الشرق الأوسط

.... بقلم: د. شفيق المصري ....

نقلت وكالات الأنباء العالمية، في 2007/8/22، خبراً أوردته صحيفة الدايلي تايمز، وفيه أن خبراء السياسة الخارجية الأميركية يرون "أن باكستان ستكون المركز المقبل لـ "القاعدة". وأن هذه الخطوة تستهدف نقل التكنولوجيا النووية إلى أيدي الإرهابيين خلال فترة من ثلاث إلى خمس سنوات. وحلّ العراق في المرتبة الثانية بعد باكستان، ثم الصومال والسودان وأخيراً أفغانستان".

كذلك ورد في تقرير لصحيفة الغارديان البريطانية أنه من دون التمويل الضخم من الخارج، وخصوصاً من الدول الخليجية (الذي يأتي كمساعدات مالية لهذه الدول) لن يكون في إمكان الإسلام القتالي بلوغ مستواه الحالي".

تنامي الإرهاب ■

ومن خلال قراءة متأنية لهذين الخبرين يتضح:

– أن الولايات المتحدة محكومة بهواجس التنامي الإرهابي في الدول التي سعت إلى تغير أنظمة الحكم فيها ودعم الأنظمة التي كانت أصلاً ولا تزال إلى جانبها من باكستان إلى الصومال.

– إن الحرب العالمية في مكافحة الإرهاب لم تسفر لغاية الساعة عن أية نتائج إيجابية، لا في وقفه ولا حتى في تجميد حركته.

– إن مصادر تمويل هذا الإرهاب تأتي، وفقاً لتقارير الخبراء في مكافحته، من الدول التي تعتبر صديقة للولايات المتحدة ذاتها.

– إن الأيام والاشهر المقبلة ستشهد تطوراً نوعياً في أدوات هذا الإرهاب القتالية وصولاً إلى السلاح النووي.

– إن الخبراء الذين يتوقعون مثل هذه الخطورة المتصاعدة يركزون على السياق التوصيفي فقط لهذا الموضوع ولا يملكون أية حلول ناجعة للتصدي الفاعل لظواهر الإرهاب الدولي في هذه الأمكنة أو سواها.

– إن النتيجة – المحصلة لما تقدم تعني اعترافاً متكرراً بفشل المساعي الدولية لمكافحة الإرهاب وإنه لا بدّ من اعتماد وسائل وأدوات أخرى.

أسباب الفشل ■

ولعل الأسباب التي أدت إلى فشل هذه المساعي والوسائل الدولية لمكافحة الإرهاب متعددة في أصولها وفي حركتها أيضاً:

– إن مسألة مكافحة الإرهاب لم تعتمد، منذ البدء، المعايير الموضوعية ذات الحدود الواضحة والوسائل المناسبة وفقاً للأطر العامة للقانون الدولي وآلياته المشروعة، وإنما كانت محكومة ولا تزال بالاعتبارات التي تفرضها مصلحة كل دولة على حده وربما مصلحة الحاكم في كل دولة.

– إن السياسة الخارجية للدول المعنية، في سياق مكافحة الإرهاب، تعمدت حماية الحاكم وتعزيز موقعه من أجل خدمة مصالحها ومنها محاربة الإرهاب. ويبدو أن هذا الحاكم استجاب للطلب. ولكنه، بذريعة محاربة الإرهاب، حاول تصفية معارضيه، الأمر الذي زاد في وتيرة هذه المعارضة وحدّتها وبالتالي في ما صنّف لاحقاً أنه من أعمال الإرهاب.

– إن ممارسة السياسة الخارجية لبعض الدول الكبرى ولا سيما الولايات المتحدة الأميركية، كانت من العنف المتعمد وأحياناً المخالف لحقوق الإنسان، ما أثار ردود فعل متشنّجة أيضاً ضدها. وبذلك خضع الشارع في كثير من هذه الدول إلى معادلة الفعل وردود الفعل، وردود ردود الفعل.. وهكذا. إنما الفرق بقي في القدرة على التصنيف واتخاذ الإجراءات الزاجرة في ضوء هذا التصنيف. ولعل الاعتراضات الشعبية التي شهدتها ساحات الدول الكبرى وشوارعها ضد سياسة حكامها خير دليل على هذه السلسلة من العنف المتبادل. والسبيل الوحيد لمعالجة ذلك يتمثل في الإقلاع عن هذه السياسات الحكومية وعدم استثارة الآخرين ضدها.

– ولعل السبب الأساسي في فشل سياسة مكافحة الإرهاب يتمثل في عجز الحكومات المعنية عن اتخاذ القرار المناسب لتعديل سياستها أو تبديلها في بعض المناطق، ولا سيما في الشرق الأوسط. وهذا التردد في اتخاذ القرار أصلاً أو في تعديله لاحقاً يشكل السبب الأخطر لأي تقدم في الشرق الأوسط على كافة الأصعدة الأمنية والسياسية والاقتصادية.

ورطة العراق ■

نقلت إحدى الوكالات الدولية (رويتر في 2007/8/18) عن سفير الولايات المتحدة في العراق **ريان كروكر** تحذيره من أن "سحب القوات الأميركية من العراق قد يفتح الطريق أمام تقدم إيراني كبير يهدد المصالح الأميركية في المنطقة"، وقد عبّر الرئيس الأميركي تكراراً عن هذا التخوّف. والنتيجة، برأيه، وجوب بقاء القوات الأميركية في العراق بانتظار المصالحة الوطنية العراقية المطلوبة. وإلى أن تتم هذه المصالحة يثابر الأميركي على مساعدة الحكومة العراقية الراهنة والضغط عليها في الوقت ذاته. فهو ينتقد رئيس الوزراء العراقي تارة، ويعتبر أن الشعب العراقي مطالب بتغييره، ثم يعود عن تصريحه الابتزازي تارة "أخرى، ويؤكد أن المسؤول العراقي "رجل طيب وإنه سيدعمه".

والذي يزيد هذا التردد في اتخاذ القرار إرباك متعدد الجوانب: فقد احتلت ورطة العراق حيزاً كبيراً وخطيراً على الساحة الأميركية الداخلية، سواء في التجاذب الراهن بين إدارة الرئيس **بوش** والكونغرس من جهة، أو بين المرشحين للرئاسة الأميركية من جهة ثانية، أو بين الموقفين الأميركي والأوروبي من جهة ثالثة. والمعروف أن أي قرار قد تغامر الإدارة الأميركية في اتخاذه لا بدّ أن ينتج من العواقب ما لا تستطيع أن تتحمله، لذلك فإن الموقف الأميركي الرسمي يراوح ما بين اللاقرار والاستمرار. وكلاهما خطير وبالغ الكلفة على أكثر من صعيد.

وما يصحّ على التردد الأميركي في اللاقرار المطلوب حيال المسألة العراقية يصح أيضاً على الدول الأخرى الكبرى، وربما بالقدر ذاته.

وإذا كان وزير الخارجية الفرنسي السيد **كوشنير** قد قام بأول زيارة للعراق يقوم بها مسؤول فرنسي كبير منذ مارس 2003 وطالب، خلال هذه الزيارة، بطي الصفحة القديمة بين البلدين

و"النظر إلى المستقبل"، فإن القرار الفرنسي المبدئي حيال الوضع العام في العراق لم يصدر لغاية الساعة.

وبذلك تبرز المسألة العراقية على تعقيدها الأمني والسياسي والاقتصادي الراهن منذ العام 2003 أيضاً، وهي لم تحظ، لغاية الساعة بأي قرار أميركي ولا أوروبي ولا دولي يتناولها تفريجاً ولا حلاً.

إيران: ارتباك وتردد ■

أما على المستوى الإيراني فإن الأمور أكثر ارتباكاً وتردداً، ذلك لأن النظر الأميركي إلى الملف الإيراني النووي غير قادر على الاكتفاء بتقرير الوكالة الدولية للطاقة الذرية. فالتجاذب الإيراني – الأميركي يتناول مسألة الدفاع الأميركي عن المصالح الإسرائيلية، وعن المصلحة الجيوستراتيجية في الخليج، وعن سلامة الأنظمة السياسية الخليجية، وعن الأمن النفطي وعن الملف العراقي... إلخ.

والواقع أن الإدارة الأميركية غير قادرة على اتخاذ أي قرار حاسم في مواجهة كل هذه التحديات لأنها – ببساطة – لا تستطيع أن تتحمل النتائج أو العواقب التي يمكن أن تحصل على أي من المستويات المشار إليها. ولهذا فإن الإدارة الأميركية تلجأ – في سياق التعاطي مع هذا الملف – إلى قرارات أخرى ثانوية واقل خطراً.

ومن هذه القرارات الثانوية: الاستمرار في الحصار المالي والاقتصادي، وتدريج العقوبات أو تصعيدها من خلال مجلس الأمن، وإقامة علاقات مع دول محيطة كباكستان وأفغانستان وأذربيجان للانطلاق العسكري منها باتجاه إيران عند الضرورة، واحتواء أي تحالف إيراني مع أية دولة شرق أوسطية ومحاولة تقليص أي امتداد إيراني شرق أوسطي... إلخ.

وإذا كانت الديبلوماسية الإيرانية تحاول، من جهتها، التصدي لسياسات الاحتواء الأميركية في هذه الدول، فإن النتائج لا تبدو ناجحة لغاية الساعة لا في الدول المشاطئة لقزوين، ولا في الدول الخليجية الأخرى، ولا حتى في العلاقات الإيرانية مع بعض المنظمات الشعبية في دول شرق أوسطية أيضاً.

وبذلك يبقى التجاذب الأميركي – الإيراني قائماً وإن كانت وتيرته تختلف بين منطقة وأخرى. ولكنه غير قابل للحل في الوقت الراهن على الأقل، وذلك بانتظار استحقاقات ثلاثة:

– موعد تقديم التقرير الذي يفترض أن يرفعه المدير العام للوكالة الدولية للطاقة الذرية إلى مجلس أمنائها في سبتمبر 2007 والذي سيرفع بدوره إلى مجلس الأمن الدولي للنظر في تصعيد العقوبات على إيران.

– موعد انعقاد المؤتمر الإقليمي الذي وعد الرئيس بوش بانعقاده في الخريف المقبل حول السلام في الشرق الأوسط.

– وموعد الانتخاب الرئاسي في لبنان ابتداءً من نهاية سبتمبر ومدى التدخل الإيراني في إجرائه أو عرقلته أو تيسيره.

الدول الكبرى: علاقات غير واضحة ■

وكما أن الدول الكبرى غير قادرة، لأسباب مختلفة، أن تتخذ قرارات حاسمة في ما يتعلق بسياساتها الخارجية بشكل عام وبالشرق الأوسط على الأخص، فهي عاجزة أيضاً عن اتخاذ القرارات الحاسمة في إطار علاقاتها الثنائية.

فالعلاقات الأميركية – الروسية مثلاً بحاجة إلى قرارات واضحة في ما يتعلق بمسألة شبكات الصواريخ الدفاعية لكي لا يتفاقم التجاذب بينهما إلى عودة للحرب الباردة.

والعلاقات الأميركية – الأوروبية بحاجة إلى توثيق صريح وضوابط واضحة ولا سيما في الأطر الوظيفية للمنظمات المشتركة بينهما (الاقتصادية والدفاعية مثلاً).

والعلاقات الأوروبية متباينة هي الأخرى في ما يتعلق بالدول الأوروبية ذاتها. وكما أن هناك بعض الجوامع المشتركة في ما بينها، هناك أيضاً مسائل أخرى خلافية. وهذا الأمر طبيعي ومنطقي. إلا أن التردد حيال بعض الأمور قد يؤدي إلى إشكالات أو ربما مشكلات ذات مردود سلبي: فإذا كانت أوروبا مثلاً – أي الاتحاد الأوروبي – شريكاً في الرباعية التي تتولى المسألة الفلسطينية، فإنه من المنتظر أن يصدر قرار أوروبي واضح وحاسم بالنسبة لهذه المسألة وكيفية التعاطي معها سواء في الوضع الثنائي الفلسطيني – الفلسطيني الراهن، أو في الخلاف أو الصراع الفلسطيني – الإسرائيلي المتفاقم.

وإذا كانت الدول الأوروبية ولا سيما المشاركة في بحث الملف النووي الإيراني قد تعهدت أصلاً بمقاربة ومعالجة بعض الملفات الساخنة الأخرى فلماذا لا تصدر قراراً فاعلاً بصددها.

والواقع أن هذا التردد يتناول المصالح الأوروبية ذاتها أحياناً مثل مسألة اليورو الذي جاوز الحدود المسموح بها في معدل سعره المرتفع على الدولار وبدأ بالتالي يؤثر، بشكل مباشر أو غير مباشر، على الاقتصاد الأوروبي المصدّر.

هذه المسألة تشهد حالياً تبايناً ظاهراً بين الموقف الفرنسي الذي يميل إلى خفض سعر اليورو والموقف الألماني الذي يرفض ذلك بقدر ما يستفيد من أسعار استيراده للطاقة (وهي بالدولار أصلاً). المهم أن الاتحاد الأوروبي لم يتخذ موقفاً – قراراً بهذا الصدد.

مأزق اللاقرار ■

ولعل مأزق اللاقرار ينعكس بحدته الآن على الساحتين الفلسطينية واللبنانية وبكل ما يتصل بهما من تجاذب داخلي متواصل ومتفاقم سواء لجهة صدقية التمثيل أو الاستحقاق الدستوري أو الصلاحيات أو الجبهة السياسية الداخلية بشكل عام. وإذا كان ثمة عناصر إقليمية أو دولية فاعلة في هاتين الساحتين فإن دور العناصر الداخلية لا يقل خطورة وضرراً.

وبالتالي فإن مرحلة اللاقرار الدولي انعكست سلباً على الساحة الإقليمية الشرق أوسطية. وهذه الأخيرة نقلت إرباكها الكامل إلى الساحة الفلسطينية من جهة، واللبنانية من جهة أخرى. فلا تتاح الفرص لجهة معينة للعمل من دون إشراك الجهة الأخرى، ولا يتيسر المجال لهما معاً من أجل اتخاذ قرار مشترك، ولا يستطيع بالتالي أي فريق اختراق جبهة الفريق الآخر. والنتيجة؟: مأزق اللاقرار متواصل بانتظار بداية "الحلحلة" وليس الحل.

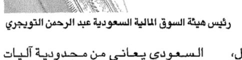
إذا كانت هذه الحلحلة تبدأ مع الإدارة الأميركية، فإن المطلوب، أميركياً، إنقاذ سياستها الشرق أوسطية من أفغانستان إلى السودان. وإذا كانت تمر بإيران فإن المطلوب إيرانياً إنقاذ الملفات الإيرانية النووية – الاقتصادية – الخليجية – الإقليمية من دوائر الضبط الأميركية الضاغطة. وإذا كانت الحلحلة اللبنانية رهينة الاتفاق السعودي – السوري فإن المطلوب سورياً فكّ عزلة سورية أميركياً وأوروبياً وحتى عربياً... إلخ.

وعلى الرغم من تفاقم مأزق اللاقرار على كافة المستويات فإن ثمة اتفاقاً دولياً حول عدد من النقاط التي يجب على كل دولة في هذا الشرق الأوسط أن تتنبه لها وأن تنسجم مع مضمونها. وهذه النقاط أكدها، بصراحة، المجتمع الدولي صاحب القرار أصلاً. ومنها: القرارات الدولية المتعلقة بمكافحة الإرهاب، وبتحرير التجارة، وبحقوق الإنسان، وبإحقاق العدالة الدولية. ■

قطاع الخدمات المالية في السعودية
طفرة شركات وندرة كفاءات

جدّه – باسم كمال الدين

تستدعي ظاهرة تأسيس شركات الخدمات المالية في السعودية انتباه الداخل والخارج، لما يحيط بها من تساؤلات لم تحظ بإجابات حتى الآن. فغياب الإجماع حول مدى صحة هذه الظاهرة لم يلغ طموح المستثمرين بالحصول على ترخيص من "هيئة السوق المالية السعودية"، في حين أنّ أدراج هذه الأخيرة تحوي أكثر من 40 طلباً ينتظر البتّ بمصيرها. في المقابل، لم تباشر بالعمل معظم الشركات الـ67 الحاصلة على تراخيص لأعمالها، ما يدفع الهيئة جدّياً إلى التفكير بسحب التراخيص من بعض الشركات ضمن مهلة معينة. لكن القضية الفعلية ليست في عدد شركات الخدمات المالية أو وضعيتها العملية حالياً، بل تكمن: أولاً، في مدى قدرة السوق على الاستيعاب؛ ثانياً، في معايير المنافسة؛ وثالثاً في أنّ هذا العدد الكبير من الشركات خلق مضاربة في "بورصة الكفاءات البشرية" بالمملكة في زمن ملّ فيه السعوديون من المضاربات.



رئيس هيئة السوق المالية السعودية عبد الرحمن التويجري

تتضافر مجموعة أسباب مبررة لهذه الهجمة على تأسيس شركات الخدمات المالية في المملكة، والتي تعود جذورها بطبيعة الحال إلى الطفرة النفطية التي تشهدها البلاد منذ العام 2002 وتنامي حجم الثروات، يضاف الى ذلك سن القوانين الراعية لعمل سوق المال.

واللافت هو مشاركة الشركات الاجنبية في تأسيس شركات الخدمات المالية. وكان رئيس "هيئة السوق المالية السعودية" د. **عبد الرحمن التويجري** قد كشف في وقت سابق أنّ "قيمة الاستثمارات الأجنبية في قطاع الخدمات المالية في المملكة بلغ نحو 1,5 مليار ريال، أي ما يُعادل 18 في المئة من رؤوس أموال الشركات القائمة والبالغة 8,7 مليارات ريال.

وبالعودة إلى خلفيات هذه الظاهرة، تتعدد الأسباب التي تفسّر هذه الهجمة ولعلها تتكامل في ما بينها لتعطي أكثر توصيف منطقي بدءاً من الطفرة النفطية مروراً بالحاجة إلى إدارة الثروات وفق أسس علمية وصولاً إلى بدعة "التقليد" التي تقع في فخها الرساميل العربية عموماً. ويشير رئيس شركة الخبير للاستشارات المالية **عمّار شطا** إلى أنّ "الاقتصاد السعودي يعاني من محدودية آليات الاستثمار الموجودة أصلاً، لذلك عندما يكتشف رجال الأعمال فرصة استثمارية معينة، يتهافتون عليها. وإذا كان هذا الواقع ظاهرة سيئة على المدى القصير، غير أنه يمكن النظر إليه كظاهرة صحية على المدى البعيد لأن المبدأ الرأسمالي معروف لناحية فتح السوق وترك آليات العرض والطلب تتحكم فيها ليكون المستفيد هو المواطن والمستثمر". ويشير الى ان نجاح أي مشروع لا يرتبط فقط بالفكرة او بتوفّر التمويل، بل بأمور عدة أخرى، كالإدارة والموقع وخطط العمل ورأس المال اضافة الى ضرورة توفّر دراسة جدوى متكاملة وعلمية. ويرى أن الطفرة الاقتصادية في المملكة، إلى جانب وجود هيئة تُعنى بحقوق المستثمرين، ساهمت في بلورة فكرة شركات الخدمات المالية وأن تتحوّل إلى ما يشبه الموجة في أوساط المستثمرين.

ويؤيد مدير عام شركة الأول للخدمات المالية **عدنان تلمساني** كلام **شطا** المتعلق بالطفرة الاقتصادية، وإن كان ينظر إليها من زاوية مختلفة بقوله: "إنّ حجم الثروات في المملكة يعطي جاذبية للسوق"، اذ يتوقع أن يصل المتوسط السنوي لدخل الفرد السعودي إلى 56 ألف دولار في العام 2020 مقارنة بـ 13 ألفاً حالياً. وهذا يعطي ميزة إضافية للشركات المالية التي هي بطبيعتها

ما هي الخدمات المالية:

بحسب الهيئة العامة لسوق المال السعودية، فإنّ شركات الخدمات المالية هي التي تمارس أعمال الأوراق المالية، ويُقصد بنشاط الأوراق المالية أي من النشاطات التالية:

1 – التعامل: بأن يتعامل شخص في ورقة مالية بصفته أصيلاً أو وكيلاً. ويشمل التعامل البيع أو الشراء أو إدارة الاكتتاب في الأوراق المالية، أو التعهد بتغطيتها.

2 – الترتيب: حيث يقوم شخص بتقديم أشخاص في ما يتعلق بأعمال الأوراق المالية، أو تقديم الاستشارات في أعمال تمويل الشركات، أو يتصرف بأي شكل من أجل تنفيذ صفقة على ورقة مالية.

3 – الإدارة: أن يدير شخص ورقة مالية عائدة لشخص آخر في حالات تستدعي التصرف حسب التقدير.

4 – تقديم المشورة: أن يقدم شخص المشورة لشخص آخر بشأن مزايا ومخاطر تعامله في ورقة مالية، أو ممارسته أي حق تعامل يترتب على ورقة مالية.

5 – الحفظ: أن يحفظ شخص أصولاً عائدة لشخص آخر تشمل ورقة مالية، أو يقوم بترتيب قيام شخص آخر بذلك. ويشمل الحفظ القيام بالإجراءات الإدارية اللازمة.

شركات متخصصة في تقديم حلول وأدوات استثمارية لإدارة الثروات. ويعتقد **تلمساني** "أنّ سياسة هيئة سوق المال بفتح الباب لأكبر عدد ممكن من الشركات تعطي زخماً للسوق ووفرة تتيح خيارات متعددة للمستثمر، كما أن المنافسة التي ستحدث بين هذه الشركات المالية ستخلق فرصاً وأدوات استثمارية. الواقع أن البنوك في المرحلة السابقة ركّزت على قطاعات محدودة في مشاريع التنمية ولم تستهدف جميع القطاعات، لذا سيكون لشركات الخدمات المالية دور كبير في تحقيق هذه المشاريع على أرض الواقع. وقد لاحظنا أن العديد من القطاعات الاقتصادية في المملكة كانت معطلة بسبب غياب القدرة على التمويل وعدم توافر أدوات تمويلية جيدة أو لعدم وجود قوانين في ظل عدم رغبة البنوك في أخذ هكذا مخاطرة".

لكن كبير الاقتصاديين في البنك الأهلي التجاري **د.سعيد الشيخ** يربط ما بين الإقبال الكثيف على تأسيس شركات الخدمات المالية وقرار الحكومة السعودية بإشراك القطاع الخاص في عملية التنمية ككل. ويشرح ذلك بالقول: "تسعى الحكومة إلى إعطاء دور أكبر للقطاع الخاص. وحتى يتمكّن القطاع الخاص من القيام بتمويل المشاريع، لا بدّ من توافر المؤسسات المالية سواء البنوك الاستثمارية أو شركات الوساطة لتتمكن من خلق التداول المطلوب لهذه الأدوات المالية عندما تدخل السوق، لذا كان لا بدّ من تغيير البيئة المالية بإصدار قانون سوق رأس المال وتأسيس هيئة سوق رأس المال، وتمّ الترخيص لهذه المؤسسات المالية".

السوق تستوعب... لا تستوعب

إذا كانت الآراء تبدو متفقة على تحليل أسباب الإقبال الكثيف على تأسيس شركات الخدمات المالية في المملكة، إلا أن مدى حاجة السوق إلى هذا العدد من الشركات ليست موضع إجماع. ويتساءل البعض هل أن قطاع الخدمات المالية بحاجة إلى أكثر من 100 شركة؟

يمكن قراءة موقف "هيئة سوق المال السعودية" بإصدار أكثر من 100 ترخيص انطلاقاً من خلفيات عدة أبرزها: أولاً، اعتمدت الهيئة ستراتيجية "الأبواب المفتوحة" ضمن شروط ومعايير المهنة سامحة لأكبر عدد ممكن من الشركات للفوز بتراخيص، وبالتالي ستترك لـ"غربال السوق" ولعبة العرض والطلب أن يقوما بعملهما على المديين المتوسط والبعيد. ثانياً، يجب الأخذ في الاعتبار أن نشاط الخدمات المالية بحسب تصنيف الهيئة ينقسم إلى 5 نشاطات هي: التعامل، الترتيب، الإدارة، تقديم المشورة، والحفظ. وبالتالي قليلة هي الشركات الحاصلة علي ترخيص شامل لهذه النشاطات. ثالثاً، مقابل الترخيص لأكثر من 100 شركة اتخذت الهيئة قرارات وقائية بمعنى الطلب مسبقاً من الشركات إيداع رأس المال المطلوب قبل منحها الترخيص، كما أنها أعطت الشركات مهلة معينة لمباشرة عملها وإلا يكون مصيرها فقدان الترخيص. رابعاً، أدركت الهيئة أن فتح السوق أمام شركات الخدمات المالية يعني في ما يعنيه إطلاق حمى المنافسة بين هذه الشركات، وبالتالي تُترجم هذه المنافسة ابتكاراً

الهيئة سترخّص لأكثر من 100 شركة، في حين يرى الخبراء أنّ الحاجة إلى 20 فقط



شطا: النجاح مرتبط بتوافر الإدارة الكفوءة وليس رؤوس الأموال



تلمساني: الشركات المالية أقدر على تقديم بعض الخدمات من المصارف

وتطويراً في مجال الأدوات الاستثمارية والحلول، ويصب في نهاية المطاف في صالح المستثمر والمواطن إن لم نقل السوق المالية عموماً.

لكن النقاط المذكورة سابقاً لا تمنع أصحاب الشركات من الإدلاء بدلوهم في مسألة عدد التراخيص الممنوحة. فيبرر الرئيس التنفيذي لشركة السراه للاستشارات المالية **د.سعيد المرطان** موقفه الداعم لقرار الهيئة بالقول: "السوق كبيرة وقادرة على استيعاب المزيد من الشركات المالية المتخصصة في ظل جملة من العوامل المحفزة التي نراها حالياً ومتوقع استمرارها لسنوات عدة، إذا ما رجعنا إلى الأرقام المنشورة لأداء سوق المال في المملكة نجد أن أغلب المستثمرين هم من الأفراد، حيث تجاوزت حصتهم 90 في المئة، بينما يصل حجم استثمارات الصناديق الاستثمارية القائمة في السوق إلى أكثر بقليل من 2,3 في المئة من إجمالي القيمة الرأسمالية للسوق. كما لا يتجاوز عدد الصناديق الاستثمارية بمختلف أنواعها 215 صندوقاً وصل إجمالي أصولها الاستثمارية في نهاية مارس 2007 إلى نحو 81,2 مليار ريال، وبمشتركين لا يتجاوز عددهم 475 ألفاً. الأمر الذي يعكس تدني الأداء قياساً بالأسواق المتقدمة أو الناشئة. ولذلك لا بدّ من التركيز على هذه المنتجات إذا أريد للسوق أن تتحوّل إلى



د. الشيخ: مرونة في موضوع "السعودة" لتجاوز مأزق الكفاءات

سوق قائمة على المؤسسات الاستثمارية المتخصصة". ويلقى هذا الكلام وقعاً إيجابياً لدى تلمساني الذي يرى أنه "إذا كنا حريصين على الحفاظ على ثرواتنا وتنميتها فبالتالي نحتاج إلى خبرات مالية تمكننا من الحفاظ على الثروات التي تراكمت على مدى الأعوام الخمسين الأخيرة وتعظيمها حتى تنتقل إلى الجيل القادم بشكل مرن، وأعتقد أن ثروات السعودية بحاجة إلى أكثر من 100 شركة لخدمتها".

لكن الرئيس التنفيذي لشركة "بي أم جي" **باسل غلاييني** يقف على مسافة من هذه الآراء متوقعاً "أن تخرج بعض الشركات من السوق أو أن نشهد قيام إندماجات وتحالفات بين الشركات القائمة". ويوضح أن "الشركات المرخص لها لغاية الآن، والبالغ عددها 67 شركة، لا تملك جميعها تراخيص شاملة لمزاولة النشاطات الخمسة، بل أن عدد الشركات التي يمكنها مزاولة النشاطات الخمسة لا يتعدى الـ 28 شركة"، تاركاً السؤال التالي رهن الإجابة "هل الأفضل أن تحدد السوق وقوى العرض والطلب مستقبلاً عدد الشركات التي تحتاجها السوق، أم تقوم الهيئة بهذا الدور؟". أما موقف عمّار شطا فيظهر أكثر حزماً لناحية قناعته بأن السوق السعودية تحتاج إلى ما بين 15 إلى 25 شركة خدمات مالية فقط.



د. المرطان: السوق كبيرة وتستوعب المزيد من الشركات المالية المتخصصة

"حرب الكفاءات البشرية"

من الواضح أنّ الالتزام بمعايير الابتكار والمصداقية والشفافية والاستثمار في التقنية والتسعير لن يضع وحده شركات الخدمات المالية على خريطة المنافسة في المملكة. فهاجس الكفاءات البشرية يقض مضاجع هذه الشركات، وجاء قرار "السعودة" ليزيد طين هذه الشركات بلة. والمفارقة كانت بأن استعرت "حرب الكفاءات" أكثر في المملكة مع دخول هيئة سوق المال على خط التسابق على استقطاب الكفاءات لصالحها. فبات الكادر السعودي المتخصص في قطاع الخدمات المالية أشبه بسهم خاضع لمضاربة الهيئة والمصارف والشركات المالية، حتى أنّ بعض الشركات عمدت إلى منح موظفيها حصصاً مساهمة بهدف الحفاظ عليهم قدر المستطاع.

فرص كبيرة لشركات الخدمات المالية في قطاعات اقتصادية غير مخدومة في المملكة

ويرى **غلاييني** أن "مواجهة تحدّي الكفاءات البشرية في سوق مثل السعودية أصعب من غيره نظراً للشروط المقننة التي تحكم توظيف غير السعوديين في هذا المجال المتخصص. صحيح أن هنالك العديد من الطاقات والكفاءات السعودية لكن مستواها يراوح من السيّئ إلى الممتاز. لذا قد يكون من الأجدى إخضاع هؤلاء لنوع من الاختبار كشرط أساسي لمزاولتهم مهنة التحليل المالي. وإذا ما تمّ هذا الأمر، أعتقد أن نصف العاملين في حقل التحليل المالي في المملكة لن يتجاوزوا هذا الامتحان. فالهندسة المالية ليست أمراً سهلاً لأنها هي الأساس في بناء أي مشروع ونجاحه وإستمراريته. وكأصحاب ومديري شركات نشغل بالنا بكيفية الحافظ على موظفينا أكثر من تركيزنا على كيفية تطوير أعمالنا".

ويجيب **د. الشيخ** على تعليق **غلاييني** حول التشدد في تطبيق "السعودة" قائلاً: "بدأنا نشهد بعض المرونة في موضوع "السعودة" بسبب عدم توافر الكفاءات، بمعنى منح هذه المؤسسات نوعاً من فترة السماح لتأمين هذه الكفاءات. وقد نشهد مرونة أكبر خلال السنوات المقبلة، إذ إن بقاء الشروط الحالية قد يعيق عمل هذه المؤسسات. والواقع سيفرض شروطه حيث أتوقع في المدى المنظور أن يتم تعويض نقص الكفاءات من خلال استقطاب الخبرات الأجنبية مثل ما حصل في القطاعات الأخرى. أرى أن الانتقال سيتم مرحلياً من خلال استقطاب الكفاءات من الخارج، والإنفاق على التدريب والتطوير. كما أن القطاع التعليمي أصبح أكثر استجابة لمتطلبات السوق".

وإذا كانت بعض شركات الخدمات المالية تحاول استقطاب موظفي المصارف السعودية، فهذا ما لا ينصح به **تلمساني** على اعتبار أن "نسبة عالية من هؤلاء يقومون بأعمال روتينية وتقليدية. ونتوقع أن تقوم الحكومة بدعمنا في استقطاب الكوادر العالمية، ولا بدّ من أن تستثمر الشركات المحلية في بناء كوادر وطنية على المديين المتوسط والبعيد".

ومن منطلق نقص المهارات البشرية والخبرات العملية، انتشرت "موضة" التحالف مع شركات عالمية. وكانت البنوك السعودية بمثابة القطاع الذي جرّ وراءه عربات التحالفات ما بين شركات الخدمات المالية السعودية وأطراف عالمية متخصصة.

والجميع يذكر التحالفات التي قامت ما بين البنك الأهلي التجاري و"غولدمان



هل جرّبت يوماً أرقى معايير الضيافة الأصيلة في "هورايزن كلوب"؟

"هورايزن كلوب"، تجربة فريدة في مفهوم الضيافة الأصيلة. يقدّم لك باقة منوّعة من الخدمات تبدأ لحظة وصولك واستقبالك بسيارة خاصة، إتمام الإجراءات في غرفتك الفاخرة والاسترخاء في الردهة الخاصة بـ"هورايزن كلوب"، الاستفادة من قاعة الاجتماعات الخاصة المجهّزة بأحدث التقنيات، التمتّع بأجواء الإطلالة الساحرة، الاستخدام المجاني لشبكة الإنترنت وخدمة كيّ الملابس، خدمات استثنائية يقدّمها فريق عمل متمرس ومختّص، وصولاً إلى مغادرة الفندق في وقت متأخر. مرحباً بك إلى آفاقٍ جديدة، مرحباً بك في "هورايزن كلوب".

www.shangri-la.com

ساكس"، البنك السعودي للاستثمار و"بي أن بي باريبا"، و"كابيتال غروب" مع "مورغان ستانلي" وغيرها. وفي الوقت الذي يرى **غلاييني** في هذه الشراكات "مصدراً للخبرات التقنية والفنية بحيث يقوم الشريك الأجنبي بتوفير صناديق استثمارية جاهزة بتصاميمها وما على الشريك المحلي سوى تأمين فريق التسويق لهذه الصناديق"، يعتبر **شطا** أن هذه لا تخرج عن نطاق "عقدة الأجنبي" التي يعانيها عالمنا العربي"، مضيفاً: "هذه التحالفات تثبت أنّ معظم أصحاب الشركات في السعودية هم مستثمرون وليسوا أصحاب خبرات لذا يلجأون إلى إقامة تحالفات بهدف استقدام الخبرات المطلوبة لهذه الصناعة. وهذه الطريقة لا تنجح معظم الأوقات لأن آليات العمل في البلدان الأجنبية مختلفة وكذلك نوعية المواطنين".

لكن لـ **د. الشيخ** وجهة نظر أخرى في تفسير التحالفات لها ارتباطات اقتصادية عامة. فيقول: "مع انضمام دول الخليج إلى منظمة التجارة العالمية ومن ضمنها المملكة في العام 2005 وفي ظل ارتفاع أسعار النفط والعوائد النفطية الكبيرة، بات لدى المؤسسات المالية العالمية رغبة كبيرة بدخول سوق المملكة آخذة في الاعتبار أن دول الخليج تملك ما يقارب 550 مليار دولار من الاحتياطات الأجنبية، وهذه احتياطات رسمية غير ما يملكه الأفراد. وبمجرد أن تتخذ مثل هذه المؤسسات العملاقة قراراً بالمجيء إلى المنطقة يعني أن لديها رؤية ستراتيجية للاستفادة من الثروات والسيولة المتوافرتين. كما أن تحسّن التقييم الائتماني للمملكة مكّن البنوك السعودية من إصدار سندات أجنبية، وارتفعت الاستثمارات الأجنبية في الخليج إلى أكثر من 20 مليار دولار في العام 2006، وتشابك الاقتصاد الخليجي مع الاقتصاد العالمي".

منافسة البنوك

سحب قرار هيئة السوق المالية بالسماح بتأسيس شركات الخدمات المالية، البساط من تحت أقدام المصارف السعودية التي مارست هذا النشاط بما يشبه احتكاراً بمظلة قانونية. وكانت الهيئة فرضت على المصارف الفصل ما بين نشاطها المصرفي التقليدي والخدمات الاستثمارية، وأعطتها مهلة عامين لتحويل عمليات الاستثمار والوساطة الخاصة بها إلى شركات مستقلة لممارسة أعمال



غلاييني: التحالف مع شركات أجنبية يحوّل الشريك المحلي إلى فريق تسويق

الأوراق المالية. وكأنّ شركات الخدمات المالية لا يكفيها رياح المنافسة التي تهب عليها من بعضها البعض لتدخل المصارف بقوة على خط المنافسة، لاسيما وأن هذه الأخيرة تمتلك الخبرة والأصول المادية والبشرية وقاعدة واسعة من العملاء.

لكن **تلمساني** سرعان ما يبدد هذه المخاوف ليقول أن "الشركات المالية أقدر على تقديم بعض الخدمات من المصارف وخصوصاً الخدمات الاستثمارية. فخلال أقل من 6 أشهر من مباشرة عملها، استحوذت الشركات المالية على 4 في المئة من حجم سوق التداول. أما على صعيد الصناديق، فطرحت شركات الخدمات المالية لغاية الآن نحو7 صناديق استثمارية بعد موافقة هيئة سوق المال عليها خلال الأشهر الستة الأولى من هذا العام. ومن المؤكد أنّ الصناديق التي تطرحها شركات الخدمات المالية المرخص لها بإدارة

■■

الشركات التابعة للمصارف تُشكل المنافس الأقوى

■■

الأصول ستنافس الصناديق التي طرحتها المصارف والتي نعتبر أنها لم تكن ذات جودة عالية ولم تحقق أداءً متميزاً، بل كانت صناديق تقليدية لم تستطع استقطاب سيولة عالية. لذا يمكن لشركات الخدمات المالية من المنافسة في مجال إدارة الأصول والوساطة والترتيب. وأنا متفائل لأن العميل بات يبحث عن الأداء الأفضل والأقل سعراً. ومن الممكن لشركات الخدمات المالية أن تسحب البساط من تحت المصارف".

"ليس الكبير هو الذي يأكل الصغير، بل إنّ الأسرع هو الذي يأكل البطيء"، مقولة يستشهد فيها **شطا** ليوضح أنه "من الممكن للمصارف السعودية أن تنافس شركات الخدمات المالية لكنها لن تنجح لأسباب عدة أولها أنها تعاني من تخمة خصوصاً أنها غير قادرة على تلبية جميع الخدمات المطلوبة منها. ثانياً، إن العنصر البشري المتخصص في آليات الاستثمار غير موجود في أغلب هذه المصارف. ثالثاً، الخدمات المالية تختلف بطبيعتها عن الخدمات المصرفية مثل التجزئة والفروع. فالمصارف لم تغط حتى الآن الخدمات المطلوبة منها. ولا شك، سيذهب في البداية معظم المستثمرين والعملاء إلى المصارف لكن في النهاية الكاسب هو من يقدم الخدمة المناسبة في الوقت المناسب بالآليات المناسبة. ولا يمكن للبنوك تقديم هذه الخدمات ما لم تقم بعملية إعادة هيكلة ذاتية، لذا لجأت إلى تأسيس شركات متخصصة تابعة لها".

وإذا كان **د. المرطان** يبدي قناعته بقدرة شركات الخدمات المالية على منافسة المصارف، إنما يربط هذه القدرة "بعمل الشركات على تحسين الأداء في السوق من خلال التخصص والتركيز على بعض المجالات والشرائح .

كما يتعين على هذه الشركات أن تجذب شركاء أجانب لأن السوق السعودية تفتقر إلى الخبرات الكافية في مجال الخدمات المالية (الوساطة) بحكم أن هذا النشاط لم يكن متاحاً للشركات الخاصة في الماضي، وكان العمل يقتصر على البنوك دون سواها. "ومما يساعد على اكتساب ثقة المستثمرين هو أن هذه الشركات ستعمل وفق تنظيم محدد من قبل هيئة سوق المال. كما يمكن لشركات الخدمات المالية (الوساطة) أن تستفيد من تجارب البنوك من خلال التعاون والتحالف، ودراسة تجاربها للتعلم والاستفادة". ■

التصنيع الوطنية: نحو العالمية


مبارك الخفرة

الرياض – مروان النمر

جاء استحواذ الشركة الوطنية لثاني أكسيد التيتانيوم (كريستل)، التابعة لشركة التصنيع الوطنية، على شركة "ليونديل" العالمية بقيمة 5 ,4 مليارات ريال ليضع اللبنة الأولى لانطلاقة "التصنيع" نحو العالمية، كما يُشير رئيس مجلس الإدارة مبارك بن عبدالله الخفرة.

وصول "التصنيع" إلى هذه المرحلة من النجاحات والطموح بالتوسُّع لم يكن سهلاً، فقد شهدت الشركة على مدى سنواتٍ عدّة عملية إعادة هيكلة ناجعة، نجم عنها تخارُجها من عددٍ من الشركات والقطاعات غير الستراتيجية، مُقابل زيادة حصتها في شركاتٍ تابعة أُخرى، تكلّل بتركيزها على قطاع البتروكيميائيات وإنشاء عددٍ من المشاريع النوعية في هذا المجال، وصولاً إلى دمج شركة التصنيع للبتروكيماويات بها، واستحواذها، من خلال "كريستل"، على "ليونديل".

فتح القارات

بالنسبة لهذه الصفقة تحديداً، يلفت **الخفرة** إلى أهميتها الناحية شراء كافة المصانع الثمانية التابعة لـ "ليونديل" في كل من أميركا الشمالية وأميركا الجنوبية وأوروبا وأوستراليا، "ممّا فتح أسواقاً رئيسية جديدة أمامنا، فضلاً عن تملك مركز الأبحاث المتطور التابع لها بما يُتيح لنا امتلاك أحدث التقنيات المتعلقة بإنتاج أكسيد التيتانيوم على مستوى العالم". مصرحاً بأن تمويل العملية سيتم بنسبة الثلث ذاتياً والباقي عن طريق الاقتراض المباشر من البنوك.

أمّا لجهة مسيرة الهيكلة وتركيز الأعمال لدى "التصنيع"، فيُنوِّه **الخفرة** بأن الشركة "تقوم بإعادة هيكلة مشاريعها بصفة دائمة نظراً لتركيز الستراتيجية على المشاريع الكيميائية والبتروكيميائية، إضافةً لبعض المشاريع ذات التوجّه الستراتيجي لدينا، ونحن بين الحين والآخر نبيع حصصنا في بعض الشركات التي لا تنسجم مع ستراتيجيتنا أو نحاول أن نقلص حصتنا فيها، وفي المقابل نرفع من حصصنا في بعض المشاريع حتى يُتاح لنا السيطرة عليها لقناعتنا بأهميتها".

كوكبة مشاريع

يَعتبر **الخفرة** أن "شركة التصنيع الوطنية اليوم تجاوزت المحلية والإقليمية وانطلقت نحو العالمية من خلال مشاريع البتروكيميائيات، كما لدينا حالياً خطط للتوسع في مشاريعنا القائمة، والبعض قد تم فعلاً التوسّع في برامجه الإنتاجية".

وعن أبرز المشاريع قيد التنفيذ، يقول: "نقوم الآن بإنشاء مشروع لإنتاج الايثيلين بطاقةٍ إنتاجية تقدر بمليون طن ايثيلين و400 ألف طن بولي ايثيلين مرتفع الكثافة و400 ألف طن بولي ايثيلين منخفض الكثافة، إضافةً إلى 285 ألف طن من البروبيلين. ويُقام هذا المشروع، المشترك بين "التصنيع" وشركة الصحراء للبتروكيمياويات والمؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية والشريك الأجنبي شركة باسل للبولي أوليفينات، ضمن مُجمّع البتروكيميائيات في الجبيل، وقد أنهينا الجزء الأكبر من الإنشاءات وستبدأ الإنتاج العام المقبل، وتقدر تكلفته بنحو 9,5 مليارات ريال".

ويتابع **الخفرة** أن "أعمال التوسعة جارية الآن لمشروع البولي بروبيلين الذي تم إنشاؤه العام 2004 لتصل طاقته الإنتاجية إلى ما يزيد على 700 ألف طن سنوياً، كما تمت توسعة مصنع شركة "كريستل" المُقام في مدينة ينبع لتصل طاقته الإنتاجية إلى أكثر من 100 ألف طن سنوياً. كذلك نقوم حالياً بالتباحث مع بعض الشركات المتخصصة في مجال إنتاج حامض الخل ومشتقاته لإقامة مشروع مشترك، إضافةً الى دراسة وتطوير بعض المشاريع المتخصصة الأخرى".

نبع "التصنيع الوطنية" شركة مساهمة جديدة قيد الإنشاء

"نبع التصنيع"

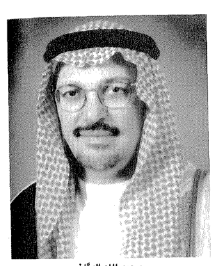
حول نشاط الشركات التابعة الأُخرى، يكشف **الخفرة** عن "توسع شركة الرواد في تنويع الإنتاج ليشمل علب بطاريات السيارات وعلب البويات البلاستيكية ومادة البولي بروبيلين المدورة، كما أسست "الرواد" شركة لإنتاج الأغشية المرنة مع شريك أجنبي ويُتوقع مُباشرة الإنتاج أواخر هذا العام".

كذلك، "زادت شركة بطاريات طاقتها الإنتاجية لتصل إلى 2,4 مليون بطارية، إضافةً لإنتاج نوع جديد من بطاريات SMF، وتم خلال العام الماضي شراء مصهر قائم في مدينة جدّه لصالح شركة رصاص، ما يضعها في مقدم مُنتجي مادة الرصاص في المنطقة".

إلى ذلك، "توسعت شركة "فحص" في مجال عملها المتخصص في الفحص والمعاينة والاختبار الفني للمنشآت الصناعية ومنح شهادة الجودة العالمية ISO، حيث أسست مؤخراً شركة فرعية في مملكة البحرين وفروعاً في دولة الإمارات العربية المتحدة. كما تشهد شركة التسويق، المتخصصة بتسويق البتروكيميائيات مثل البولي بروبيلين والبولي ايثيلين منخفض الكثافة وعالي الكثافة، توسُّعاً مضطرداً في نشاطها، إذ باتت تصدر هذه المنتجات إلى أكثر من 25 دولة في الخليج والشرق الأوسط وأفريقيا وشبه القارة الهندية.

ويختم **الخفرة** بالإفصاح عن التوجُّه لإنشاء شركة مساهمة جديدة تابعة في المنطقة الغربية من السعودية تحت مُسمّى "نبع التصنيع الوطنية"، بالشراكة مع عدد من رجال الأعمال والمستثمرين الستراتيجيين، "تُعنى بالاستثمار في إقامة المشاريع الصناعية وإنشاء الشركات في مختلف القطاعات الصناعية، الأساسية منها والتحويلية". ■

"معادن" السعودية: شركة من ذهب


د.عبد الله الدبّاغ

الرياض – مروان النمر

40 مليار ريال حجم مشاريع شركة التعدين العربية السعودية (معادن) في مجالات الذهب والألمنيوم والفوسفات والمعادن الصناعية حتى العام 2011، يواكبها ترقُّب الأوساط الاستثمارية لطرح 50 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام نهاية العام الحالي أو مطلع العام المُقبل على أبعد تقدير. فكيف يرى د.عبد الله بن عيسى الدبّاغ، رئيس الشركة وكبير إدارييها التنفيذيين، ملامح المرحلة المُقبلة؟

أُنشئت "معادن" قبل نحو 10 سنوات كشركة مساهمة تملكها الدولة بنسبة 100 في المئة بغرض تخصيصها لاحقاً، "لتكون نموذجاً لإمكانية نجاح قطاع التعدين في المملكة العربية السعودية اقتصادياً وتجارياً، وبما يُساهم في تنويع مصادر الدخل. وقد استطاعت الشركة خلال عمرها الفتي من تحقيق إنجازاتٍ عدّة"، تتلخص، بحسب الدباغ، في: "استغلال الفرص التعدينية، تعزيز احتياطات الخامات المتمعدنة، توظيف التقنية الحديثة لتحقيق الإفادة القصوى من الثروات الطبيعية التي تنعم بها المملكة، حيث تمّ استثمار 638 مليون ريال لتطوير 4 مشاريع مُنتجة للذهب في كلٍّ من مناجم مهد الذهب والصخيبرات والحجار وبلغة في المنطقة الغربية من السعودية، ويبلغ إنتاجها السنوي نحو 240 ألف أونصة ذهب، سترتفع إلى 300 ألف أونصة مع افتتاح منجمَيّ الأمار والدويحي قريباً، هذا فضلاً عن إنتاج المعادن الأخرى كالفضّة والنحاس والزنك".

"الأصفر" لا يكفي

حول الاحتياطات الكلّية للذهب لدى المملكة، يلفت **الدبّاغ** إلى أنّه لم يحدث حتى الآن حفر استكشافي شامل وكافٍ لمعرفة هذه الاحتياطات، لكن من خلال أعمال التنقيب الخاصة بشركة "معادن" فقط، تمّ تكوين احتياطي يتجاوز 8 ملايين أونصة".

لكن برأيه فإنّ "نجاحنا في قطاع الذهب ليس كافياً لتحقيق الهدف من إنشاء "معادن"، ألاَ وهو تنمية قطاع التعدين وتنويع مصادر الدخل في المملكة. لذلك توجهنا لإنشاء مشروعين عملاقين للفوسفات والألمنيوم، لكن اتّضح لنا أنّ نجاحهما يتطلب أمرين أساسيين: أولاً، توفّر وسيلة نقل فاعلة ورخيصة لنقل المواد وتسويقها، فبذلنا جهداً، بدعم من المجلس الاقتصادي الأعلى، لإنشاء مشروع السكة الحديد (رأس الزور – الجلاميد)؛ وثانياً، الحصول على شركاء ستراتيجيين فاعلين تسويقياً وإدارياً ويملكون التقنية اللازمة لنجاح المشروعين. فوصلنا بالنسبة لمشروع الفوسفات إلى اتفاق مع شركة "سابك"، يقضي بدخولها كشريك ستراتيجي بنسبة 30 في المئة من المشروع البالغة تكلفته 13 مليار ريال، مقابل 70 في المئة لـ"معادن". بينما وقّعنا اتفاقاً مع شركة "ألكان" الكندية حيث أصبحت بموجبه شريكاً بحصة 49 في المئة من مشروع الألمنيوم المتكامل من المنجم إلى المُنتَج النهائي بكلفة 26,2 مليار ريال".

"كرة ثلج" المشاريع

عن طبيعة هذين المشروعين، يقول **الدبّاغ**: "يهدف المشروع الأول إلى استثمار احتياطات الفوسفات في شمال المملكة (1,6 مليار طن و1,5 مليار طن احتياطات إضافية) لإنتاج الأسمدة الفوسفاتية في المدينة التعدينية في منطقة رأس الزور، كما سيتمّ إنشاء 4 مُجمّعات صناعية لإنتاج حمض الكبريتيك وحمض الفوسفوريك والأمونيا وثنائي فوسفات الأمونيوم، ويُتوقع أن ينتهي العمل في المشروع ويدخل مرحلة الإنتاج أواخر العام 2010. أما مشروع الألمنيوم فيتركّز على استغلال خام البوكسايت (تُقدّر احتياطاته بـ 252 مليار طن) لإنشاء منجم بطاقة إنتاجية سنوية تبلغ 3،3 ملايين طن، إلى جانب إقامة صناعات تحويلية تشتمل على مصفاة للألومينا بطاقة إنتاجية تصل إلى 1,6 مليون طن سنوياً، ومصهر للألمنيوم بطاقة إنتاجية تتجاوز 650 ألف طن سنوياً، وسيتمّ إنجازه في العام 2011".

الاستعداد لطرح 50 في المئة من أسهم الشركة للاكتتاب العام

زخم استثماري

رغم ضخامة مشروعيّ الفوسفات والألمنيوم، والمُتوقع أن تُدِرّ صادرات كلٍّ منهما أكثر من مليار دولار سنوياً، إلاّ أنّ **الدبّاغ** ينفي فكرة "انكماش" شركة "معادن" وعدم قيامها باستثمارات عملاقة مماثلة إلى حين "هضم" هذين المشروعين، "بل سنستمر بالزخم نفسه لجهة إطلاق مشاريع ستراتيجية، لاسيما في مجالات الصناعات التحويلية النهائية المُصاحبة، فضلاً عن التخطيط للتوسّع في قطاعات المغنيزيوم والسيليكا والكالسيوم كاربونايت والنحاس ومُنتجات الحديد الاستهلاكية".

من جهةٍ أُخرى، وإيذاناً بطرح 50 في المئة من أسهم الشركة للاكتتاب العام، "حيث أنجزنا كافة الإجراءات والترتيبات اللازمة، ونحن على جهوزية تامة بانتظار موافقة هيئة سوق المال السعودية، فقد تمّ تقسيم "معادن" إلى 4 شركات مُستقلة لكلٍّ من قطاعات الذهب والفوسفات والألمنيوم والمعادن الصناعية، وعملنا الأساسي ينصبُّ حالياً على تطبيق الحوكمة لإدارة هذه الشركات بطريقة شفّافة وفعالة تحت مظلّة الشركة الأم، بموازاة رصد فرص التوسّع في القطاعات التعدينية القائمة لدينا أو تلك التي هي قيد التخطيط للتطوير وفق رؤيتنا الستراتيجية الممتدة حتى العام 2011". ■

الستراتيجية الصناعية السعودية: مرحلة الالتزام الحكومي بالقطاع

الرياض- روجيه رومانوس

تستحوذ الستراتيجية الصناعية التي تعمل على بلورتها وزارة التجارة والصناعة السعودية على اهتمام الأوساط الصناعية في المملكة. ما هي ملامح هذه الستراتيجية؟ وما حجم المخصصات التي رصدتها الحكومة لها؟ وما هي انطباعات الصناعيين حولها؟ أسئلة طرحتها "الاقتصاد والأعمال" على وكيل وزارة التجارة والصناعة لشؤون الصناعة د. خالد السليمان، وعلى عدد من المعنيين من القطاع الخاص.

يشير د. السليمان، بداية، إلى "الميزة النسبية التي تتمتّع بها المملكة العربية السعودية وهي الطاقة"، إلا أنه يرى "أن التحدي يكمن في كيفية تعظيم استثمارنا لهذه الميزة، فمنظمة التجارة العالمية غيّرت قواعد اللعبة وأصبحت الاقتصادات العالمية تعتمد بشكل كبير على اقتصادات المعرفة بدلاً من الاعتماد فقط على اقتصادات الثروة الطبيعية، ولا بدّ لنا أن نعي هذه الحقائق".

تشخيص التحديات

لا يخفي وكيل وزارة التجارة والصناعة عدم رضاه عن نسبة مساهمة القطاع الصناعي في الناتج المحلّي، التي "لا تزال تتذبذب في حدود 10 في المئة، وهو رقم منخفض مقارنة بإمكانات وقدرات المملكة، كما أن مساهمة القطاع في التوظيف متدنية، إذ لا تتعدّى 400 ألف عامل، نسبة السعوديين منهم متدنية أيضاً، حيث لا تتجاوز 85 ألفاً". وينوّه بأنّ "نمو المنشآت الصناعية هو بحدود 2,8 في المئة خلال الفترة الممتدة ما بين العامين 2001 و2004، كما أنّ نمو الاستثمار الصناعي لا يتجاوز حدود 3,4 في المئة للفترة نفسها"، لافتاً إلى أنّ "إجمالي التمويل الذي حصدته الصناعة السعودية بلغ نحو 300 مليار ريال، 60 في المئة منها من نصيب الصناعات الكيميائية والمنتجات البلاستيكية".

في ظلّ هذا الواقع، كيف يمكن للستراتيجية الصناعية أن تنهض بالقطاع والسير به إلى العالمية؟ يوضّح د. السليمان أنّ من هذه الستراتيجية في نهاية الأمر هو الخروج بمشروع وطني يجعلنا قادرين على المنافسة، ليس فقط على الصعيدين المحلّي والإقليمي، بل أيضاً على الصعيد العالمي، وذلك من خلال الاستفادة من موقعنا الجغرافي والإقليمي لنتفاعل مع العالم ونستثمر هذا التفاعل لصالحنا".

التجمعات المتخصصة

يعتبر د. السليمان انّه "في ظلّ المتغيرات العالمية، لن نستطيع ان ننافس العالم إلا من خلال منظومة الإبداع والابتكار، فالهدف الأسمى من هذه الستراتيجية، التي تحاول أن تغطي نحو 13 عاماً (لغاية 2020)، هو الانتقال من الاعتماد على الثروة الطبيعية الموروثة إلى الثروة المكتسبة، وجذب الاستثمارات المحلّية والعالمية إلى المجالات الصناعية".

ويرى أنّ ذلك يتمّ "عبر تحفيز التنويع الصناعي، وبالتالي تقليل الاعتماد على البترول كسلعة، وتعظيم القيمة المضافة لمصادر الثروات الطبيعية، والتوجّه نحو الاقتصاد القائم على المعرفة، إضافة إلى توفير بيئة صناعية ملائمة تكون قادرة على التعاطي مع المتغيرات والمستجدات المحلّية والإقليمية والعالمية"، مشيراً إلى أنّ الستراتيجية "تحاول أن تنشر الصناعة في كل مناطق المملكة بالاعتماد على المزايا النسبية لكل منطقة".

أرقام وردية

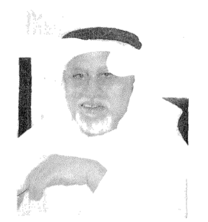
يكشف د. السليمان أن "المخصّصات المالية لهذه الستراتيجية تمّ رفعها من 40 إلى 60 مليار ريال، بعد مناقشة الأمر مع المجلس الاقتصادي الأعلى"، لافتاً إلى أنّ

توزّع المصانع في السعودية حتى نهاية العام 2006

النشاط الصناعي	عدد المصانع	اجمالي التمويل بـ(المليون ريال)	العمالة
صناعة المواد الغذائية والمشروبات	605	24791.88	65652
صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة والجلود	192	4811.79	23174
صناعة الخشب والمنتجات الخشبية والأثاث	191	2911.92	15913
صناعة الورق والطباعة والنشر	229	8793.97	22711
الصناعات الكيميائية والمنتجات البلاستيكية	895	175600.75	91150
صناعة مواد البناء والخزف والزجاج	618	39074.64	57563
الصناعات المعدنية الأساسية	618	23460.24	60872
صناعة المنتجات المعدنية المصنّعة والماكينات والمعدات	463	15603.88	51244
صناعات متنوعة أخرى	79	1298.50	6817
النقل والتخزين	16	184.65	513
الإجمالي	**3906**	**296532.22**	**395609**

المصدر: وزارة التجارة والصناعة







د.السليمان: سنصبح بين أفضل 10 دول صناعية

"الستراتيجية تسعى بشكل أساسي إلى رفع مساهمة القطاع الصناعي في إجمالي الناتج المحلّي إلى نحو 20 في المئة بحدود العام 2020، ورفع نسبة العمالة السعودية من 22 في المئة، حالياً، إلى 30 في المئة".

ويشدّد الوكيل على "أهمية نظام المشتريات الحكومي الذي يعتبر الأساس في نجاح أي صناعة محلية"، مؤكداً على ضرورة "خلق ثقافة العمل الجماعي من خلال تكوين جهاز خاص لإدارة هذه الستراتيجية، يكون قادراً على التفاعل القوي مع القطاعات الحكومية المختلفة".

ويعبّر د. السليمان عن "تفاؤله وإيمانه بامكانية نجاح هذه الستراتيجية"، لافتاً إلى أنّ المملكة "ينقصها مثل هذه الستراتيجية ووضوح الرؤية ودعم والتزام جميع الأطراف للوصول إلى الهدف المرجو وهو أن تصبح المملكة من أفضل 10 دول صناعية في العالم"، مشيراً إلى أنّ السعودية اليوم "لا تزال تحتل المرتبة 53 من 89 في مؤشر منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية في ما يتعلّق بالتنافسية الصناعية، وهو رقم متدنٍ جدّاً".

نقلة نوعية

من ناحيته، يرى عضو مجلس الشورى ورئيس مركز تنمية الصادرات السعودية ورئيس مجلس إدارة مجموعة الزامل د. عبد الرحمن الزامل، الذي شارك في تطوير أفكار الستراتيجية الصناعية، أنّ "مجرّد التفكير بهذا الأسلوب، أي وضع ستراتيجية عامة محدّدة بمحاور وأهداف، يشكّل خطوة إيجابية جدّاً، تعدّ مفخرة للقطاع الصناعي. وأعتقد انّه متى توفّرت الإرادة، ورصدت الأموال التي تحتاجها هذه الستراتيجية، يمكن السير بها على الطريق الصحيح".

د.الزامل: الأولوية للمنتج المحلي في المشتريات الحكومية

هل المخصّصات التي وصلت الى 60 ملياراً كافية؟ يقول الزامل: "لا شيء اسمه كافٍ، إلا أن أهم ما في هذه المخصّصات أنها بمثابة رسالة إلى الصناعيين أنّ هناك التزاماً حكومياً بالقطاع الصناعي".

ويعتبر الزامل أنّ "الشرط المهم لنجاح هذه الستراتيجية ولنجاح الصناعة بشكل عام يكمن في مدى التزام الدولة بالمساندة الفعلية، ليس فقط بتوفير المناطق الصناعية والتمويل، وهما عاملان مهمّان، انّما التزامها بتطبيق أنظمتها وقراراتها عبر إعطاء الأولوية في مشترياتها للمنتجات والخدمات المحلّية".

ويضيف: "إذا أردنا، كما تقول الستراتيجية، تطوير صناعة المعرفة والتقنية، فهذا التطوير لا يعتمد على القطاع الخاص، بل على التزام الدولة وعدم تردّدها في مساندة هذه الصناعة عبر شراء خدماتها". متابعاً: "على الجميع الاهتمام بشكل أكبر بالقطاع الصناعي، الذي بات يضم نحو 5 آلاف مصنع، وتعدّت مبيعاته المحلّية الـ150 مليار ريال، وصادراته غير النفطية 80 ملياراً". داعياً إلى "إنشاء لجنة لمتابعة تنفيذ القرارات الحكومية المتعلّقة بالصناعة".

التأشيرات مجدداً

بدوره، يصف رئيس اللجنة الصناعية في الغرفة التجارية الصناعية بالرياض والرئيس التنفيذي لمجموعة الوطنية للصناعة المهندس أحمد الراجحي الستراتيجية الصناعية بـ"الممتازة جدّاً"، إلاّ انّه يشير إلى أن "التحدّي الكبير والمحك الرئيسي يكمنان في سرعة اعتماد الحكومة للمخصّصات المالية التي بلغت 60 ملياراً، ليصبح بإمكان فريق عمل هذه الستراتيجية البدء في تنفيذها". ويشيد الراجحي

الراجحي: المطلوب الإسراع في صرف المخصّصات المالية

بـ"التفاعل الكبير" الذي ساد بين القطاعين العام والخاص، أثناء إعداد الستراتيجية، مشيراً إلى أن الجهات الحكومية أخذت بالمقترحات التي تقدّمت بها اللجنة الصناعية في غرفة الرياض، وأبرزها "موضوع الوحدة الخاصة بالستراتيجية في وزارة التجارة والصناعة، لجهة توفير القوة ورأس المال والكفاءات لها".

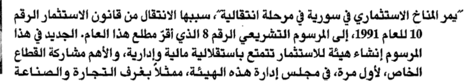
ويشدّد الراجحي على "أهمية مساندة جميع مؤسسات الدولة وقطاعات الأعمال للستراتيجية الصناعية"، داعياً إلى تشكيل فريق جماعي لدعمها من كافة الجوانب"، معبّراً عن خشيته "من أن تبقى هذه الستراتيجية مناطة بوزارة التجارة والصناعة، من دون أن توليها الوزارات والجهات الأخرى الاهتمام اللازم، أو أن يكون لهذه الوزارات توجهات لا تتلاءم مع توجهات وأهداف الستراتيجية". وفي هذا الإطار، يؤكد على ضرورة "تعاون وزارة العمل مع الصناعيين في موضوع منح التأشيرات"، وعلى ضرورة "مراجعة السياسات التعليمية لتتلاءم مع احتياجات القطاع الصناعي".

ويبدي الراجحي تفاؤله بهذه الستراتيجية، ويرى أنها "تضع القطاع في مكانته الصحيحة وترسم له مساراً جيّداً"، ويعتبر أن إنشاء التجمّعات الصناعية، "مطلب وطني يساعد في بناء تكامل صناعي بيني، ويوفّر التكلفة والوقت، ويساهم في تنمية إقليمية تصبّ في التنمية المستدامة". مشيراً إلى أن العمل بدأ في تجهيز 5 تجمعات صناعية هي: تجمّع صناعة السيّارات، معالجة المعادن، الأجهزة والمعدات، مواد التشييد والبناء، وتجمّع صناعة مواد التغليف المرنة. ■

مدير عام هيئة الاستثمار:
الاستثمار في سورية يمر بمرحلة انتقالية

د. مصطفى الكفري

دمشق – يارا عشي



"يمر المناخ الاستثماري في سورية في مرحلة انتقالية"، سببها الانتقال من قانون الاستثمار الرقم 10 للعام 1991، إلى المرسوم التشريعي الرقم 8 الذي أقرّ مطلع هذا العام. الجديد في هذا المرسوم إنشاء هيئة للاستثمار تتمتع باستقلالية مالية وإدارية، والأهم مشاركة القطاع الخاص، لأول مرة، في مجلس إدارة هذه الهيئة، ممثلاً بغرف التجارة والصناعة والزراعة والملاحة. وبسبب عدم وضوح صورة المناخ الاستثماري الجديدة، ولأسباب أخرى، تراجع حجم الاستثمارات في سورية بشكل كبير هذا العام، مقارنة بالعام الماضي، (من 8,5 مليارات دولار إلى 800 مليون دولار، خلال النصف الأول من العام الجاري).
مدير عام هيئة الاستثمار د. مصطفى الكفري تحدث لـ"الاقتصاد والأعمال"، عن المناخ الاستثماري الجديد في سورية، وعن رؤيته لمستقبل الاستثمار فيها.

أوضح د. مصطفى الكفري أن مناخ الاستثمار في سورية يمر حالياً بمرحلة انتقالية، بعد أن تمّ إلغاء القانون الرقم 10، ليحل مكانه المرسوم التشريعي الرقم 8. وقال "نحن نقوم حالياً بحملة ترويجية لتسويق المرسوم الجديد الخاص بالاستثمار. وإذا كنا غير راضين عن حجم المشاريع التي رخص لها هذا العام، إلا أننا نأمل أن يعود الخط البياني للمشاريع الاستثمارية إلى التصاعد، بعد أن تمّ تشكيل مجلس إدارة هيئة الاستثمار السورية، بمشاركة فاعلة من القطاع الخاص، خصوصاً أن المرسوم الجديد يتضمن مزايا إضافية لجهة الإعفاءات والتسهيلات".

وأشار الكفري إلى أن النصف الأول من العام الجاري شهد تراخيص لمشاريع بلغت تكلفتها الإجمالية 40 مليار ليرة (800 مليون دولار)، في حين بلغ هذا الرقم في العام 2006 نحو 470 مليار ليرة (أكثر من 8,5 مليارات دولار). وقال "ان العام الحالي تميّز بالتركيز على تنفيذ المشاريع، خصوصاً المهمة منها للاقتصاد. ومن المشاريع التي تمّ تدشينها هذا العام معمل إنتاج السيارات، وهو مشروع برأس مال سوري – إيراني مشترك. ومن المتوقع أن يتم تدشين معمل آخر لإنتاج السيارات هذا العام أيضاً، وهو أيضاً برأس مال سوري – إيراني مشترك. كما من المتوقع أيضاً افتتاح معمل لتكرير السكر بطاقة مليون طن سنوياً، وهو سيحول سورية إلى بلد مصدّر للسكر. باختصار، يمكن القول أن العام 2007 هو عام تنفيذ المشاريع الكبيرة والستراتيجية".

عن أسباب تراجع المشاريع المرخص لها هذا العام، قال د. الكفري: "في مقدم الأسباب أن المستثمرين كانوا بانتظار إيقاف العمل بالقانون السابق الرقم 10، ويتطلعون إلى مضمون المرسوم البديل الرقم 8، وقد ترافقت مرحلة الانتظار هذه مع إشاعة تقول أن المرسوم البديل سيلغي الإعفاءات والتسهيلات. نحن بحاجة إلى مزيد من الوقت لتوضيح مزايا المرسوم الجديد، وعندها سيستعيد الخط البياني للاستثمارات صعوده ثانية".

وبيّن الكفري أن نسبة التنفيذ في المشاريع الصناعية والزراعية بلغت 60 في المئة، وفي مشاريع النقل 80 في المئة. وأوضح أن حصة الاستثمار الأجنبي في المشاريع داخل سورية تنامت بشكل ملفت من نحو 11 في المئة، إلى أكثر من 30 في المئة العام 2006. وسبب هذا النمو أن القانون السوري سمح للمستثمر الخارجي بتملّك الأرض والمعمل والآلات لأغراض المشروع حصراً.

تراجع حاد للاستثمارات خلال 2007 يقابله بدء تنفيذ مشاريع ستراتيجية

نحتاج إلى وقت لترويج المرسوم الجديد، وستعود الاستثمارات إلى التصاعد

واعتبر الكفري أن مناخ الاستثمار في سورية "واعد فعلاً"، لأسباب عدة منها "توجه جزء من السيولة الفائضة في دول الخليج المنتجة للنفط إلى السوق السورية، ولأن سورية أعطت القطاع الخاص دوراً أكبر في اقتصادها، حيث بات قادراً على الاستثمار في كافة المجالات الاقتصادية باستثناء مجالات التبغ وتعبئة المياه وحلج الأقطان". وعدّد الكفري نماذج لتنامي دور القطاع الخاص، وللاستثمارات العربية الناشطة في سورية، ومنها إقامة شركة قابضة سورية قطرية مشتركة برأس مال 5 مليارات دولار، توجّه دولة الإمارات العربية المتحدة لتنفيذ مشاريع كبيرة ومتنوعة في سورية، أبرزها مشاريع شركة "إعمار"، ومشاريع شركة "القدرة القابضة"، التي ستنفذ مشاريع في مجالات المصارف والتأمين وغيرها.

وأشار الكفري إلى أن سورية تمكّنت من تقليص الأضرار الناجمة عن الإجراءات البيروقراطية المعيقة للمشاريع. وبات الحديث اليوم يدور حول معوقات أخرى لا مسؤولية للحكومة فيها. ومن هذه المعوقات على سبيل المثال أن العديد من المشاريع لم تنفّذ بسبب أن أصحابها كانوا يراهنون على مصادر تمويل لم يتمكنوا من الحصول عليها، كما أن العديد من المستثمرين توقفوا عن تنفيذ مشاريعهم بعد أن اكتشفوا أن الجدوى الاقتصادية لهذه المشاريع لم تكن دقيقة وهي بحاجة إلى مراجعة. ■

اتّحاد الغرف الخليجية:
إعادة هيكلة ورؤية طموحة

الدمام – "الاقتصاد والأعمال"

مع تولّي عبد الرحيم النقي منصب الأمين العام، يشهد اتّحاد غرف دول مجلس التعاون الخليجي مرحلةً جديدة تتجلّى بخطةٍ لثلاث سنوات، تهدف إلى إعادة هيكلة شاملة بُغية تفعيل دور الاتّحاد وتعزيز التنسيق والتكامل بين القطاعين الخاص والعام في الخليج. وتتّخذ أجندة الاتّحاد للعام المقبل الاستثمار عنواناً لها، مع تركيزها على الاستثمار الخليجي وتشجيع الشركات الأجنبية للاستثمار في دول مجلس التعاون. ولن يغيب عن بال النقي بالطبع متابعة قضية تعزيز السوق الخليجية الإلكترونية، وهي سوق أسّستها الأمانة العامة للاتّحاد مع شركة Gulf Tradanet بهدف خلق سوق خليجية إلكترونية من خلال التعامل B2B.

عبد الرحيم النقي

يرأس الاتّحاد حالياً المهندس **صلاح الشامسي**، رئيس اتّحاد غرف الإمارات ورئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي، والنائب الأول هو **عبد الرحمن الراشد**، رئيس مجلس الغرف السعودية ورئيس غرفة المنطقة الشرقية، والنائب الثاني هو **د. عصام عبد الله فخرو**، رئيس غرفة تجارة وصناعة البحرين. وينوّه **النقي** بالتفاهم الكبير ما بين الأمانة العامة للاتّحاد والأمانة العامة لمجلس التعاون بالقول: "آخر اجتماع كان مع الأمين العام لمجلس التعاون **عبد الرحمن العطية** في مملكة البحرين بتاريخ 2 أبريل 2007، وتمّ في هذا اللقاء تأكيد العلاقة الحميمة للأمانة العامة لمجلس التعاون والغرف الأعضاء، فضلاً عن ضرورة تأسيس لجنة خليجية تضمّ اتّحاد غرف دول مجلس التعاون والأمانة العامة لمجلس التعاون، ومركز التحكيم التجاري الخليجي، وهيئة التقييس للفصل بكلّ ما يتعلّق بأيّ مشاكل أو صعوبات تعترض القطاع الخاص والعمل على حلّها. كما جرى أيضاً البحث في إمكانية إشراك القطاع الخاص الخليجي من خلال الغرف الخليجية في اجتماعات اللجان الوزارية لمناقشة وبحث كافة القوانين والتشريعات التي تمسّ القطاع الخاص".

الأولوية لتشجيع الاستثمار

يُشير **النقي** إلى جملة أهداف يسعى الاتّحاد لتحقيقها خلال الفترة القريبة المُقبلة، منها: "تحديد برامج وفعاليات الأمانة العامة للاتّحاد لعام 2008، والتي ستركّز جميعها على الأنشطة المتعلّقة بالاستثمار الخليجي وتشجيع الشركات الأجنبية للاستثمار في دول مجلس التعاون الخليجي. كما سيكون هناك معارض متعددة للتعريف بالمُنتجات الخليجية خارج وداخل دول مجلس التعاون. كذلك فإنّ الأمانة العامة ستستمر في عملية التواصل مع الغرف الخليجية عبر الزيارات وتوفير الدراسات حول المواطنة الاقتصادية والتكامل الاقتصادي الخليجي وغيرهما من القضايا المهمة".

ويضيف: "سنواصل التركيز على فهي تعزيز السوق الخليجية الإلكترونية، وهي سوق أسّستها الأمانة العامة للاتّحاد مع شركة Gulf Tradanet بهدف خلق سوق خليجية إلكترونية من خلال التعامل B2B (المعلومات والحصول عليها). ففي ظلّ ثورة المعلومات، نتطلّع إلى بناء قاعدة بيانات ومعلومات جيدة للمستثمر الخليجي والأجنبي، إذ هناك معلومات كثيرة ولكن معظمها مبعثرة".

التركيز على اللجان القطاعية

يوضح **النقي** أنّ أجندة الاتّحاد للعام المقبل تحفل بعدد من الأولويات وأبرزها: "أولاً إعادة هيكلة الأمانة العامة للاتّحاد على نطاقين: النطاق الإداري، والنطاق القانوني التنظيمي. ومن ضمن البرامج التي ستُطرح هي تعديل الأنظمة والقوانين المتعلّقة بالاتّحاد، بما فيها النظام الأساسي والنظام الداخلي والنظام الإداري والنظام المحاسبي. والأولوية هي اقتراح لائحة تنظّم اللجان القطاعية التي ستكون أحد التوجهات الأساسية للاتّحاد في كلّ قطاع. إذ سيكون هناك لكلّ قطاع خليجي لجنة خليجية تمثله على مستوى مجلس التعاون، تبحث كلّ الأمور المتعلّقة بهذا القطاع. وستتبنّى هذه اللجان أيضاً بحث الأمور المتعلّقة بالمواضيع ذات الصلة بمجلس التعاون الخليجي، من خلال اللجان الوزارية واللجان الفنية المتخصصة. ونحاول أن تكون هذه اللجان جسر ارتباط بين القطاع المعني مع الجهات المعنية في دول مجلس التعاون".

■■

يجب أن تكون قوانين مجلس التعاون أقوى من القوانين المحلية

■■

ويتابع: "كذلك سنبحث أيضاً موضوع هيكلة الاتّحاد، وسنقترح على الغرف الخليجية والأعضاء رؤيتنا لإعادة ترتيب "بيتنا الداخلي"، وأعتقد أنّ "بيتنا الداخلي" الآن يحتاج إلى بعض الكفاءات التي يُمكن أن تزيد من إنتاجية الأمانة العامة وتستطيع بالتالي أن تحقق أهدافها وتطلّعاتها".

أهداف استراتيجية

يلفت **النقي** إلى أنّ "الاتّحاد معني أيضاً بفئتين مهمتين في قطاع الأعمال، وهما سيدات الأعمال وشباب الأعمال، وذلك عبر توفير الفرص لهما لدخول المعترك التجاري والاستفادة من قدراتهما؛ هذا إضافة إلى فئة ثالثة مهمة هي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة".

ويختم **النقي** بالإشارة إلى أنّ "هذه الخطة موضوعة لفترة 3 سنوات"، ومُنوّهاً بأنّ "طموح القطاع الخاص في أن تكون هناك سوق خليجية واحدة، وتكامل اقتصادي تام، ومواطنة اقتصادية مئة في المئة، وأنّ أيّ قانون يجب أن يُطبَّق في كافة المجلس، وأن تكون قوانين المجلس أقوى من القوانين المحلية". ■



رأي

اقتصاديات الحجم

بدأت تظهر أخيراً حدود التوسّع في اقتصاديات الحجم في مجالات عديدة من العمل المصرفي، وأولها في مجال الحجم، حيث أخذ معدل نمو موجودات المصارف الكبرى في العالم يتباطأ بالمقارنة مع معدلات النمو في قطاعات مالية أخرى، مثل صناديق الاستثمار والتحوّط. يأتي ذلك في ظل تراجع عمليات الدمج بين المصارف الأولى في العالم واقتصار معظم النمو الخارجي على تملك مصارف ومؤسسات مالية صغيرة نسبياً لا تزيد كثيراً من وتيرة النمو الإجمالية لهذا المصرف أو ذاك.

وقد اعتقد البعض أنه يمكن استعادة زخم عمليات الدمج والتوسع السريع عبر اندماج مصارف في بلدان مختلفة. غير أن محاولات تملك مصرف "أ.ب.ان أمرو" الهولندي من قبل مصارف أوروبية أخرى مختلفة والتي تدوم منذ شهور عديدة اصطدمت بعوائق جديدة تتعلق بالجوانب الاجتماعية والسياسية والتي تضاف إلى صعوبات وتعقيدات الدمج العادية. كما برزت حدود التوسع الأفقي من جهة أخرى في لجوء مصارف دولية إلى التخلي عن أعمال مالية غير مصرفية كان سبق وتملكتها لا سيّما في مجال التأمين بالنظر إلى عدم قدرتها على الاستفادة أكثر من اقتصاديات الحجم في هذه المجالات.

كذلك أخذ نمو بطاقات الائتمان يتباطأ في عدد من الدول الأوروبية، لا سيما بريطانيا، حيث يبدو أنه وصل إلى سقف أعلى، بل وبدأ يتراجع فعلياً. ويعزى ذلك إلى تعدد أنواع بطاقات الدفع والتسديد بشكل اوسع كثيراً من خيارات العملاء، سواء بالنسبة لطرق الدفع أو بالنسبة للكلفة. كما أصبح الكثير من العملاء يفضلون التسديد الفوري بدلاً من الاقتراض عبر البطاقة، وذلك لتجنب دفع فوائد عالية، وكذلك بسبب تحسن مستوى المعيشة وتوفر السيولة النقدية بشكل عام في العديد من البلدان الأوروبية، خصوصاً في بريطانيا.

كما بدأت تبرز عوائق للنمو في مجال العمولات التي تفرضها المصارف على الحسابات الدائنة والمدينة، مثلما حصل في بريطانيا حيث اضطرت المصارف الكبرى إلى إعادة نحو مليار دولار من العمولات إلى العملاء الذين اعترضوا على فرض عمولات ومصاريف على أنواع إضافية من العمليات ورفعها كثيراً على عمليات أخرى مثل الشيكات المرتجعة والتأخر في التسديد وكشف الحساب من دون إذن مسبق. وقد رافق ذلك إطلاق جدل واسع النطاق حول شرعية وعدالة العمولات التي تفرضها، مما يشير إلى بلوغ النمو في هذا المجال حدوداً قصوى أيضاً، خصوصاً في البلدان المتقدمة.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص

بنك "أدكس" إلى السعودية وأبو ظبي

يعتزم بنك "أدكس" – مقرّه البحرين، التقدّم من "هيئة السوق المالية السعودية" بطلب تأسيس شركة "أدكس للسندات المالية" تكون بمثابة قاعدة انطلاق لنشاطه في المملكة. ومن المقرر أن تكون حصة البنك في الشركة العتيدة 25 في المئة من أصل رأس المال المقترح وقدره 200 مليون ريال، على أن تتوزّع الحصص الباقية على مساهمين سعوديين. كما يتّجه البنك الى تأسيس شركة في أبو ظبي متخصصة بالخدمات الاستشارية وإدارة الثروات.

الاعتماد اللبناني: فرع وشيك في البحرين

يفتتح بنك الاعتماد اللبناني في وقت لاحق من هذا العام، فرعه المصرفي المتكامل في البحرين باسم "بنك الاعتماد اللبناني – البحرين".

وتمثل هذه الخطوة أول وجود مصرفي لبناني في البحرين، وتكتسب أهميتها من أهمية الدور الذي تلعبه مملكة البحرين على الصعيد المصرفي والمالي من خلال احتضانها لبنوك ومؤسسات الاوفشور في المنطقة. وسيقوم الفرع العتيد بكافة الانشطة المصرفية المعروفة، بعد الحصول على موافقات السلطات المعنية في البلدين. ويأتي توجّه بنك الاعتماد اللبناني نحو البحرين متماشياً مع اندفاع المصارف اللبنانية للتوسّع خارجياً لا سيماً في الاسواق العربية. ويكتسب فرع الاعتماد اللبناني في البحرين أهمية خاصة بالنظر إلى أهمية الجزيرة بالنسبة إلى سوق المملكة العربية السعودية.

خميس بوهارون إلى "الدولي المتحد"

عُلم أن الرئيس التنفيذي للبنك التجاري الدولي خميس بوهارون قد انضم إلى البنك الدولي المتحد، وهو مصرف إسلامي تم تأسيسه حديثاً في البحرين، حيث سيتولى مهام الرئيس التنفيذي. وكان بوهارون قد تولى منذ أكتوبر العام 2005 عملية إعادة رسملة وهيكلة البنك التجاري الدولي وتوسيع نطاق نشاطه ليشمل قطاع صيرفة الأفراد من خلال شبكة جديدة من الفروع والمنتجات، وترافق ذلك مع طرح هوية وشعار جديدين للبنك التجاري الدولي. ويتمتع بوهارون بخبرة تناهز 20 سنة من العمل المصرفي أمضى خلالها سنوات عدة في البنك المركزي الإماراتي وفي بنك أبوظبي الوطني، قبل أن ينتقل إلى البنك التجاري الدولي.

المحتويات

عبد العزيز الغرير الصوت الآخر للإمارات



عبد العزيز الغرير ملياردير ناجح وسليل إحدى أنجح مجموعات الأعمال العائلية المتنوعة في الخليج وشخصية جذابة له آراؤه القوية والواضحة وفلسفته الخاصة في حقل الأعمال والسياسة وأسلوب الحياة ولهذه الأسباب مجتمعة ربما اختاره أعيان المجلس الاتحادي لدولة الإمارات العربية رئيساً للمجلس في فبراير من هذا العام. وهذا المنصب العام هو أهم إقرار من النخبة الإماراتية ومجتمعها الخاص بوزن الرجل والمساهمة الكبيرة التي يمكن أن يقدّمها للبلد ككل.

لكن لا حجم أعمال الغرير ولا أدواره العامة غيرت من شخصيته الصريحة ونظرته المستقلة والمفاجئة في صراحتها حول العديد من الشؤون العامة الحيوية التي تمسّ ليس الإمارات العربية فحسب بل ربما المنطقة بكاملها.



صراحة **عبد العزيز الغرير** ومواقفه التي يخالف الكثير منها "الموضة" السائدة تجعلان منه بالفعل "الصوت الآخر" في جلبة الحديث عن العولمة والتيار الجارف نحو فتح الأسواق وإزالة الحواجز التي ما زالت تحمي الاقتصادات الهشة للعديد من الدول النامية بما في ذلك دول الخليج.

وفي وقت تتسارع خطوات الانفتاح وتحرير الأسواق الخليجية بالجملة يبدو **عبد العزيز الغرير** منشغل البال على ما يحدث وقلقاً من هذه الاندفاعة "غير المحسوبة". فالرجل مقتنع بأن الإمارات غير جاهزة حتى الآن للمشاركة في ما يسميه "سباق الجري مع الدول الكبرى"، وخصوصاً "أولمبياد" اتفاق التجارة الحرة مع أميركا. وفي مقابلة مع إحدى الصحف حذر **الغرير** من الاندفاعة غير المتبصرة من قبل الإمارات باتجاه هذا الانفتاح، بل أنه لم يستبعد تعرض سياسة الانفتاح لانتكاسة في حال تسرعت الدولة مثلاً في توقيع اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية قبل تأمين الاتفاق على استثناءات، وهو يلفت إلى أن مشروع الاتفاقية مع الولايات المتحدة اشتمل على 300 صفحة من المواد المستثناة أميركياً من التجارة "الحرة" بينما استبعد من الاتفاق الصناعة الوحيدة التي تمتاز بها الإمارات، وهي النفط.

"الاقتصاد والأعمال" التي التقت **عبد العزيز الغرير** سألته عن سبب معارضته للانفتاح الاقتصادي وهو إبن تجربة دبي التي تعتبر رائدة الانفتاح وربما أهم شاهد على النتائج الكبيرة التي جلبها للبلد.

يجيب "إن قوة الاقتصاد الوطني تنبع من تملك المواطنين الإماراتيين للمؤسسات والشركات العاملة في دولة الإمارات، وفتح السوق أمام الشركات الأجنبية من دون قيود أو ضوابط بين ليلة وضحاها، من شأنه مع مرور الزمن وتآكل السيولة، تحويل المواطن الإماراتي إلى موظف لدى تلك الشركات، في وقت لا تزال كامل مكونات الاقتصاد الإماراتي من شركات ومؤسسات محلية في طور البناء والتمتين، مقارنة بالأسواق الأوروبية والعالمية ذات الباع الطويل في الانفتاح والتعامل مع قواعد ومتطلبات المنافسة".

الغرير قلق بصورة خاصة من تأثير فتح السوق المالية للبنوك الأجنبية الكبرى وهو يطرح السؤال: "هل نحن مستعدون لمنافسة البنوك الاميركية الضخمة؟" قبل أن يسارع بالجواب: "لا أظن انه لدينا القدرة على ذلك. ولهذا فإنه من الضروري على الجهة التي تمثلنا في المفاوضات مع الولايات المتحدة أن تطلب استثناء البنوك لمدة 10 سنوات، وهي المدة الضرورية لتعزيز قدرات البنوك المحلية بحيث تصبح جاهزة فعلاً لدخول المنافسة". ويشبّه **الغرير** دخول المعاهدة مع واشنطن من دون الحصول على الاستثناءات التي تحمي الاقتصاد المحلي بدخول فريق ناشئ في كرة القدم مباراة مع بطل العالم أي قبل أن يتدرب كفاية ويصبح له تقنية اللعب وقوة اللاعبين. وهو يذكر بأن الاميركيين "متمكنون ومتمرسون ولهم نفوذ كبير تجاري وسياسي وهم يستخدمون النفوذين لفرض ما يريدونه". بكلام موجز فإن نصيحة **الغرير** هي تحرير القطاعات تدريجياً وإلا "فقد لا يمكن التحكم بالنتائج".

لا يبدو **الغرير** مع ذلك قلقاً من الفورة الاقتصادية الحالية في الإمارات كما أنه مطمئن إلى أن سوق العقار لها قوتها الحقيقية المستندة إلى الطلب والنمو الاقتصادي والسكاني لكنه يقرّ بأن الكم الهائل من المشاريع انعكس سلباً على نوعية الإنتاج وارتفاعاً في تكلفة المشاريع وتكلفة المعيشة، الأمر الذي يضطر الشركات إلى رفع الرواتب والحوافز وغيرها من التقديمات المالية، لكن التضخم بمعدلاته الحالية وكذلك ارتفاع تكلفة السفر والسياحة لا يقلقان الرجل لأن "الإمارات أثبتت قدرتها على جذب السياح واستقطابهم ومنافسة أسواق تفوقها خبرة وعراقة في هذا المجال".

عبد العزيز الغرير المستقل في أفكاره يذكّرنا أخيراً بأن الأسرة ابتعدت عن الاستثمار في الفنادق بسبب تضمن هذا النشاط المجزي جداً في الإمارات تقديم المشروبات الكحولية التي تحرمّها تعاليم الشرع أي أن الأرباح ليست كل شيء، وهو بذلك يكشف عن هامش أكبر من الاستقلال والاختلاف عن الفلسفة التي ربما جعلت دبي ما هي عليه اليوم. وهو لا يجد حرجاً في ذلك لافتاً إلى أن بنك المشرق الذي يرأسه ينتظر صدور قانون من البنك المركزي ليشرّع في تحويل جميع عملياته إلى عمليات إسلامية. و**الغرير** لا يعارض البنوك التقليدية لكنه يعتقد أنه من الضروري إعطاء الناس الخيار في ما خصّ أي نوع من البنوك التي يريدون التعامل معها.

الغرير القوي الواثق المستقل في الكثير من آرائه يثبت أنه لا يتردد في الاختلاف، الرجل الذي في ما يقال يحب رياضة التحليق بواسطة المظلات يرتاح ربما في الهواء الطلق ولا يخشى أخذ المخاطر أو السباحة في عكس التيار. ألم نقل أنه الصوت الآخر. ■



مرحلة جديدة برؤية مستقبلية

لم يقف بنك المشرق مكتوف الأيدي أمام التحوّلات التي شهدتها السوق المصرفية الإماراتية في العام الماضي، وما رافقها من انحسار لموجة النموّ القياسي في الأرباح. إذ سرعان ما انطلقت قيادة البنك ممثلةً برئيسه التنفيذي عبد العزيز الغرير لإبراز قدراتها على التعامل بمرونة ودقّة مع متطلبات المرحلة الجديدة. فاستغلّ "المشرق" التراكم القوي لأصوله المصرفية في تمتين إيراداته من الأعمال المصرفية الأساسية، ودخل قطاع الصيرفة الإسلامية من بابه العريض. ومؤخراً، أضاف "المشرق" إلى وجوده التاريخي في السوق الإماراتية صورة عصرية من خلال شعار جديد انتشر على كامل فروع ومنتجات البنك.

شكّلت نتائج النصف الأول للعام الحالي 2007، خير مؤشر على عودة بنك المشرق إلى عزف لحن النموّ في صافي الأرباح التي بلغت 956 مليون درهم إماراتي، بزيادة 45 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2006؛ وذلك بعد تراجع العام الماضي بنسبة 18,4 في المئة، نتيجة تراجع الإيرادات الإضافية المتأتية عن الأنشطة المرتبطة بسوق الأسهم المحلية. وقد كشفت نتائج النصف الأول من هذا العام أنّ النموّ القوي لأصول البنك (زادت بنسبة 50,3 في المئة عن النصف الأول من العام 2006) ساهم في زيادة دخله من الفوائد، إضافة إلى ارتفاع دخل الأعمال الخاصة من تبادل العملات وبطاقات الائتمان.

وإلى جانب تحسين إيراداته، عمد "المشرق" إلى تنويع قاعدة التمويل، فحصل مؤخراً على قرض مشترك لمدة 5 سنوات بقيمة 500 مليون دولار، يشكّل إضافة على برنامج البنك لسندات اليورو متوسطة الأجل EMTN والتي تمّت زيادتها في العام الماضي إلى 2 مليار دولار.

ريادة الأفراد

وتدقيقاً بمكوّنات إيرادات البنك، يلاحظ استمرار قطاع صيرفة الأفراد في قيادة مصادر الدخل، حيث يساهم بنسبة 30,5 في المئة من إجمالي الإيرادات، مدعّماً بالانتشار الواسع لشبكة فروعه المؤلفة من 47 فرعاً و4 وحدات لخدمة العملاء، إضافة إلى مجموعة من قنوات التوزيع الإلكترونية. ويتطابق هذا الواقع مع وصف **الغرير** لهذا القطاع بالمحرّك الأساسي لنشاط البنك، وتأكيده على "تمسّك البنك بالمحافظة على المكانة التي يحتلّها على مستوى الأفراد، من خلال توسعة الشبكة المصرفية، والارتقاء بعدد نقاط الخدمة إلى 100 نقطة".

ولوج الصيرفة الإسلامية

هذا التوسّع في قنوات التواصل مع العملاء، إضافة إلى تعميق أنشطته الأساسية، وسياسته القديمة والمستمرة بالتوسّع في مجالات جديدة من خلال شركات تابعة متخصصة، شكّلت هذه العناصر كلها قاعدة أساسية لقرار البنك إطلاق منظومة "بدر الإسلامي"، بشقيها، "بدر للتمويل الإسلامي" التي تمّ افتتاح أولى فروعها بداية العام الحالي، والنوافذ المصرفية لـ "بدر الإسلامي" التي انتشرت في مختلف فروع "المشرق".

ويصف **الغرير** "بدر الإسلامي" بالذراع المصرفية الإسلامية ذات الاستقلالية القانونية والمالية الكاملة عن البنك على الرغم من كونها مملوكة منه، ما يوفّر الفصل بين نشاط البنك التقليدي ونشاطه المتوافق مع أحكام الشريعة. والتفريق ما بين الشركة والنوافذ الإسلامية، يسمح للبنك بتخصيص شرائح العملاء، من شركات وأفراد، بخدمات ومنتجات تتناسب مع حاجات كلّ شريحة.

وفي وقت يشير **الغرير** إلى أنّ "توسيع شبكة فروع "بدر للتمويل" مؤجل إلى ما بعد سنتين، بموجب الترخيص الممنوح لها من البنك المركزي"، إلاّ أنّ مساهمة "بدر الإسلامي"، سرعان ما برزت في تنمية إيرادات بنك المشرق. حيث تشير نتائج النصف الأول من العام الحالي إلى مساهمة قطاع الصيرفة الإسلامية بـ 19,1 مليون درهم إماراتي، شكّلت مصدراً إضافياً لدخل البنك.

شعار حديث لمرحلة جديدة

توسّع بنك المشرق، وتحديداً باتجاه قطاع اجتذب شريحة واسعة من العملاء، شكّل دلالة إضافية على مواكبة البنك للمتغيّرات، كرّسها مؤخراً، بإطلاقه شعاراً جديداً كمدخل لتطوير خدماته وتحديثها. ويقول **الغرير**: "التغيير لم يقتصر فقط على الشكل المتمثل بالشعار الجديد، بل امتد إلى المضمون. فقد سبق إشهار الشعار الجديد، استطلاع قام به البنك وشمل نحو 3300 عميل، إضافة إلى موظّفي البنك، تمّ من خلاله الاطلاع على رؤيتهم وتوقّعاتهم للخدمات والمنتجات التي يرغبون بتوافرها لدى البنك، وللتغييرات التي يقترحون إدخالها. وبناءً على نتائج تلك الدراسات، قام البنك بتعديل عدد من إجراءاته الداخلية لتسهيل العمليات المصرفية للعملاء وجعلها أكثر شفافيةً وتلمساً لحاجاتهم. وتمّت إعادة تدريب الموظّفين وفق هذا المفهوم الجديد، وإعادة تصميم الفروع لتتناسب مع المرحلة الجديدة. وقد تمّ تتويج تلك التحوّلات من خلال تغيير الشعار وتحديثه مع الحفاظ على الاسم، والهوية الأساسية وعنوانها: "شروق الشمس وجهة الشرق".

"المشرق": خليجي

مقابل التركيز على السوق المحلية، لا يغيب عن بال **الغرير** الإشارة إلى الهوية الدولية وتحديداً الخليجية لبنك المشرق من خلال فروعه في كلٍّ من: البحرين (فرع واحد)، وقطر (4 فروع). ويقول: "إنّ نجاح بنك المشرق في المحافظة على موقعه داخل السوق الإماراتية، سوف يسمح له بتخصيص مزيد من الجهد لتمتين وجوده في دول مجلس التعاون الخليجي. وهو توجه ينبع من قناعته بحتمية فتح الحدود وإزالة العوائق بين مختلف الأسواق الخليجية. كذلك فإنّ انتشار البنك في الدول العربية الأخرى، والمقتصر حالياً على فرع في مصر، يشكّل هدفاً له، إنما وفق أسلوب متنوّع، بحيث أنّ التوسّع من خلال تملّك حصص في مصارف قائمة أو المشاركة في تأسيس مصارف تابعة قد يشكّل الخيار الأفضل للمنافسة في الأسواق العربية". ■

عبدالله بن سعود آل ثاني

المصارف القطرية تتوسّع خارجياً

خريطة جديدة خليجياً وعربياً ودولياً

كتب بهيج ابو غانم

يشهد الاقتصاد القطري ومنذ سنوات نمواً ثابتاً وعلى إيقاع مطرد، يتوقع أن يستمر لسنوات عدة مقبلة، في ظل استمرار ارتفاع أسعار النفط وتزايد إنتاج وتصدير الغاز الطبيعي.
في ظل هذه المعطيات، يتطلع القطاع المصرفي القطري بعينين يقظتين ومستطلعتين بهدف رصد الفرص واستكشاف الآفاق ومواكبة المتطلبات المرتقبة. مطمئناً إلى الدعم الذي يحظى به من قبل البنك المركزي القطري بقيادة المحافظ عبدالله سعود آل ثاني.
العين الأولى تتطلع نحو الداخل لمواكبة ما يحصل حوله من نمو ثابت ومشاريع كبرى وتزايد مطرد في عدد السكان (المقيمين). أما العين الثانية فتتطلع نحو الخارج القريب منه والبعيد، بحثاً عن مصادر إيرادات جديدة ومتنوعة انطلاقاً من واقع السوق المحلية المحدودة، ومجاراة لنمو الاقتصاد القطري في الخارج سواء عبر الاستثمارات الحكومية أو عبر استثمارات القطاع الخاص القطري الذي بات يضم مجموعات ومؤسسات مالية هي على قدر كافٍ من النضوج والقدرة المالية والإدارية والتسويقية.
والملاحظ بصورة جلية، أن دولة قطر ترسم معالم خريطة لاستثماراتها في الخارج، سواء مباشرة من خلال الأجهزة المعنية بإدارة الاستثمارات أو مداورة عبر الموارد والمشاريع التي هي بإدارة القطاع الخاص.
ويبدو واضحاً أن الاستثمارات القطرية في الخارج تتوجه عبر أربع قنوات أساسية هي: الاتصالات، النفط والغاز، التطوير العقاري، والقطاع المصرفي والمالي.

الصفحات التالية، تسلط بعض الأضواء على التوسع المصرفي القطري نحو الخارج خليجياً وعربياً ودولياً، انطلاقاً من بعض العمليات التي حصلت مؤخراً، والتي جاءت امتداداً لعمليات تمت في السنوات القليلة الماضية.

القطاع المصرفي القطري

حقق القطاع المصرفي القطري نمواً مطرداً في السنوات الماضية جاء مواكباً للنمو المحقق في الاقتصاد ككل. وبرز هذا النمو بمجالات عدة بمثابة مرآة تعكس صورة النشاط الاقتصادي وما حفل به من اتجاهات وظواهر.
وزادت موجودات القطاع ككل في العام 2006 بنسبة 45,4 في المئة فيما زادت الودائع (الحكومة، القطاع الخاص) بنسبة 41 في المئة في مقابل زيادة 45,4 في المئة للقروض والتسليفات. أما حسابات رأس المال فزادت بنسبة 60,2 في المئة نتيجة لضخ رساميل إضافية في المصارف القائمة وولادة مصرفين جديدين برأس مال كبير لكل منهما، هما مصرف الريان ومصرف الخليج التجاري (الخليجي).
وجاء هذا النمو في العام 2006 امتداداً لنمو متزايد حيث ارتفع إجمالي موجودات القطاع المصرفي من 62,6 مليار ريال قطري نهاية العام 2002 إلى 189,5 ملياراً في نهاية 2006، أي بزيادة نسبتها 202,7 في المئة، وبمتوسط سنوي يزيد على 50 في المئة.
وبموازاة هذا النمو، اتسم القطاع المصرفي بالانفتاح وبالاتجاهين سواء لجهة بدء توسّع المصارف القطرية في الخارج أو لجهة استقطاب القطاع استثمارات خارجية سواء عبر مساهمات في مصارف قائمة، أو عبر فروع عائدة لمصارف أجنبية.
والتواجد المصرفي القطري خارج حدود قطر بات في الوقت الحاضر سمة تطبع المصارف العاملة كلها ولو بنسب متفاوتة، وهي سمة يتوقع أن تترسخ أكثر في السنوات المقبلة تحت وطأة ضيق السوق (على الرغم من النمو المحقق) وسعياً إلى تنويع الأسواق وبالتالي الإيرادات.
فكيف تبدو صورة القطاع المصرفي القطري في الخارج بعد المستجدات الأخيرة؟ وما هي الخطوات التي حققتها المصارف القطرية العاملة؟

البنك التجاري القطري


حسين الفردان

خطا البنك التجاري القطري خطوة توسعية جديدة خارج قطر، حيث أعلن البنك في وقت سابق من الشهر الماضي أنه حصل على موافقة مبدئية من مساهمين كبار في البنك العربي المتحد، الذي يتخذ من إمارة الشارقة (الإمارات) مقراً له، لشراء حصة كبيرة في البنك ستتيح له تولي إدارته من خلال إبرام اتفاقية في هذا الشأن.
وحتى كتابة هذه السطور، لم يكن قد تمّ الكشف عن حجم الحصة المستحوذ عليها ولا على قيمة الصفقة، وذلك بانتظار استكمال الوثائق والمستندات والحصول على الموافقات المطلوبة من السلطات الرقابية في البلدين المعنيين.
وبإتمام هذه الصفقة يكون البنك التجاري القطري أول مصرف يدخل سوق الإمارات من خلال امتلاكه حصة أساسية في بنك محلي، كما تأتي هذه الصفقة بعد انقضاء أقل من 3 سنوات على استحواذ البنك لـ34 في المئة من أسهم البنك الوطني العماني مع عقد إدارة. ويبدو

أن البنك التجاري القطري الذي يتميز بقاعدة مالية قوية بفضل مجموعة الفردان، يعتزم التوسّع خارج قطر وبستراتيجية خليجية، أقله في المرحلة الأولى، بحكم معرفة مجموعة الفردان لأسواق الخليج وشبكة علاقاتها الواسعة لا سيما في الإمارات العربية المتحدة.

والبنك العربي الوطني الإماراتي تأسس في العام 1975 بالتعاون بين رجال أعمال إماراتيين وبنك سوسيته جنرال الفرنسي الذي انسحب في فبراير 2005 بعد أن كان يديره، ومن ثم تم إدراج أسهم البنك في البورصة.

وللبنك 9 فروع و قد بلغت موجوداته نهاية العام 2006 نحو 4,8 مليارات درهم، والودائع 3,3 مليارات، وبلغ رأس المال 1,1 مليار درهم، والأرباح 158 مليون درهم. ويملك البنك مجموعة من المساهمين من آل القاسمي (رأس الخيمة) وهو برئاسة الشيخ **فيصل بن سلطان بن سالم القاسمي** ويضم مجلس الإدارة السادة: **الشيخ سلطان بن صقر القاسمي، الشيخ خالد بن صقر القاسمي، سالم عبدالله سالم، حسين عبد الرحمن خان صاحب، أحمد محمد حمد المدفع، عبدالله راشد الماجد، محمد عبد الباقي محمد، و أحمد محمد بخيت خلفان.**

يسهم التوسع في تجاوز مشكلة ضيق السوق المحلية ومواكبة توسع القطاع الخاص

بنك قطر الوطني

علي شريف العمادي

يعتبر بنك قطر الوطني – أكبر البنوك القطرية – سباقاً في التوسع خارج قطر، إذ افتتح منذ الثمانينات فرعاً في لندن وآخر في باريس. غير أن الأيام الأخيرة شهدت عمليتي توسع جديدتين من شأنهما أن تزيدا من رقعة انتشار البنك لا سيما عربياً.

ففي خطوة أولى، أشارت المعلومات الصحفية إلى شراء بنك قطر الوطني لنحو 20,6 في المئة من أسهم بنك الاسكان للتجارة والتمويل الأردني وبقيمة بلغت 442 مليون دولار أميركي، وهي الحصة التي كان يملكها جهاز قطر للاستثمار.

وإذا كانت هذه الصفقة تمثل تبديلاً لملكية قطرية بأخرى، فإن دخول "الوطني" إلى الأردن عبر بوابة بنك الإسكان للتجارة والتمويل – ثاني البنوك الأردنية حجماً – يؤمن له نافذة لدخول أكثر من بلد عربي حيث لبنك الإسكان مصرف تابع في سورية وفروع في كل من الجزائر والبحرين. ويتسم بنك الإسكان للتجارة والتمويل بملكية عربية متنوعة تشمل عدداً من البلدان.

في المقابل، فإن الصفقة وفرت للبنك الأردني نافذة في سوق قطر التي تستضيف جالية أردنية كبيرة نسبياً.

وفي خطوة لاحقة، أعلن بنك قطر الوطني حصوله على موافقة مبدئية لإنشاء بنك سوري قطري مشترك تكون مساهمته فيه 49 في المئة إلى جانب 3 في المئة لمصرف التوفير السوري، و2,5 في المئة لمصرف التسليف الشعبي السوري، و10 في المئة للمؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية، أما الباقي (35,5 في المئة) سيطرح للاكتتاب العام في سورية.

وكان دخول بنك قطر الوطني إلى سورية مقرراً منذ نحو 3 سنوات وذلك من خلال اتفاق مشترك بين البنك وبنك الإمارات الدولي (الإمارات) وبنك بيروت (لبنان) لتأسيس مصرف في سورية تكون إدارته بعهدة بنك بيروت، على أن تكون نسبة الـ49 في المئة مثالثة بين البنوك الثلاثة. غير أن هذه الاتفاقية تم تجميد العمل فيها لاعتبارات تتعلق بالوضع الراهن للعلاقات اللبنانية – السورية، بعكس الوضع الراهن للعلاقات السورية – القطرية والتي هي اليوم على جانب كبير من التميز.

وكانت شبكة بنك قطر الوطني قد امتدت أواخر العام الماضي وأوائل هذا العام لتشمل فرعاً في الكويت وآخر في اليمن وثالثاً في سلطنة عمان، إضافة إلى مكتب تمثيل في كل من إيران وليبيا وسنغافورة.

وسبق للبنك قبل ذلك أن اشترى كامل أسهم الشركة المالية البريطانية "انترباكر" التي لها وجود دولي، وبات له وجود في قطر ودبي. وبذلك، وبسرعة غير متوقعة بات لبنك قطر الوطني تواجد في كل من سورية واليمن والكويت وسلطنة عمان والأردن وليبيا (6 بلدان) إضافة إلى فرعين في باريس ولندن ومكاتب تمثيل في 3 بلدان.

وعلم أن البنك ماض في سياسته التوسعية مستنداً إلى قاعدة مالية متينة (مختلطة بين الحكومة القطرية والقطاع الخاص القطري) وإلى خبرة واسعة في تمويل المشاريع، إضافة إلى شمولية خدماته لصيرفة الأفراد والشركات والخدمات الاستثمارية إلى جانب الصيرفة الإسلامية.

وحقق بنك قطر الوطني زيادة 9,1 في المئة في أرباحه الصافية عن النصف الأول من العام 2007 حيث بلغت 1205 ملايين ريال قطري.

بنك الدوحة



عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني

أما بنك الدوحة فيبدو أنه يتخذ منحى مخالفاً من حيث تواجده خارج دبي، علماً أنه كان السباق بين البنوك العربية في افتتاح فرع له في نيويورك في العام 1983، والذي جرى مؤخراً تجديد مقره.

والخطوة التوسعية الجديدة التي اتخذها بنك الدوحة تمثلت في افتتاح مكتب تمثيل له في شنغهاي – الصين وقد وصفها الرئيس التنفيذي بالإنابة **سيتارامان** بأنها "خطوة عملية لفهم طبيعة سوق هي واحدة بين الأكبر في العالم، ولاستكشاف الفرص تمهيداً لتمويل المكتب إلى فرع مصرفي متكامل.

إلى ذلك، بات لبنك الدوحة مكتب تمثيل في كل من سنغافورة وتركيا واليابان. والملاحظ أن مكاتب التمثيل الأربعة تتواجد في 4 بلدان رئيسية و هي تعتبر في طليعة الشركاء التجاريين لقطر، حيث بلغ حجم التبادل التجاري الصيني القطري أكثر من ملياري دولار.

إلى سياسة فتح مكاتب تمثيل، يتجه البنك للتوسّع خارجياً عبر تحالفات مع بنوك أو شركات، من شأنها أن تدر أرباحاً إضافية للبنك وأن تفتح نوافذ على أسواق خارجية.

ومن هذه الاتفاقيات، الاتفاقية التي تمّ توقيعها مع بنك بيروت

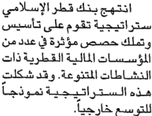
(لبنان) تتعلق بالحوالات الإلكترونية من الدوحة إلى لبنان. واتفق البنكان على توجيه الأعمال المحلية لبعضهما البعض مستهدفة بشكل رئيسي الجالية اللبنانية المقيمة في دولة قطر. وسبق للبنكين أن عقدا اتفاق تحالف يتعلق بتسهيل عمليات القروض السكنية في لبنان أمام اللبنانيين المقيمين في قطر أو أمام القطريين الراغبين بالتملك في لبنان. ولدى بنك بيروت موظف دائم مقيم في بنك الدوحة.

إلى ذلك وقّع بنك الدوحة اتفاقية مع شركة "بيرلاصن لايف" لإدارة الأصول المحدودة، وهي إحدى شركات الصناديق المشتركة الرئيسية في الهند، لتوزيع منتجات الصناديق المشتركة في دولة قطر.

أما عربياً، فإن بنك الدوحة متواجد في دبي (مكتب تمثيل) ويسعى إلى التوسع عربياً وكانت له محاولة سابقة لدخول السوق اليمنية.

وهكذا يسعى بنك الدوحة إلى التوسّع خارجياً عبر صيغ مختلفة سواء عن طريق مكاتب التمثيل أو عبر عقد اتفاقات تعاون وتحالف تمكنه من توسيع قاعدته المحلية من جهة، وفتح نوافذ خارجية من جهة اخرى.

بنك قطر الدولي


حمد بن جبر بن جاسم آل ثاني

كاد بنك قطر الدولي أن ينضم إلى لائحة المصارف القطرية ذات التواجد الخارجي، لو كتب النجاح لمحاولة البنك شراء حصة مؤثرة (حصة مجموعة آل المرزوق) في البنك الأهلي المتحد الذي يتخذ من البحرين مقراً له وفيه مساهمات كويتية وبحرينية.

غير أن المحاولة تعثرت وتوقفت المفاوضات التي قادها بنك الكويت الوطني من خلال الشركة المالية التابعة – شركة NBK Capital – مع الإشارة إلى أن بنك الكويت الوطني يمتلك 20 في المئة من أسهم بنك قطر الدولي ويتولى إدارته منذ أقل من عامين.

وكان الإعلان عن بدء المفاوضات بشأن شراء حصة في البنك الأهلي المتحد أثار التساؤل من حيث صغر حجم البنك الشاري قياساً إلى حجم الصفقة في حال إتمامها. غير أن شراكة بنك الكويت الوطني أجابت جزئياً على التساؤل إضافة إلى ما تردد عن عزم بنك قطر الدولي تحقيق زيادة كبيرة في رأس المال سواء من قبل مجموعة المساهمين القطريين أو من بنك الكويت الوطني نفسه. مع الإشارة إلى أن بنك قطر الدولي زاد رأس المال ثلاث مرات منذ العام 2004 مما أوصل نسبة الترسمل وبحسب متطلبات "بازل 2" إلى 21 في المئة.

ومهما يكن، فإن محاولة بنك قطر الدولي الدخول إلى سوقي الكويت والبحرين من خلال البنك الأهلي المتحد تشكل مؤشراً على رغبة البنك في التوسع في السنوات القليلة المقبلة.

يذكر أن البنك كان سابقاً عضواً في مجموعة غريندليز ANZ إلى أن استحوذت مجموعة ستاندرد تشارترد على فروع غريندليز في العام 2000. وفي العام 2003 باع بنك ستاندرد تشارترد حصته البالغة 40 في المئة من بنك غريندليز قطر إلى مساهمين محليين. وفي العام 2004 استحوذ بنك الكويت الوطني على حصة 20 في المئة إلى جانب عقد إدارة، وتم تغيير اسم البنك إلى "قطر الدولي".

بنك قطر الإسلامي


جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني

انتهج بنك قطر الإسلامي ستراتيجية تقوم على تأسيس وتملك حصص مؤثرة في عدد من المؤسسات المالية القطرية ذات النشاطات المتنوعة. وقد شكلت هذه الستراتيجية نموذجاً للتوسع خارجياً.

فقد اختار البنك المساهمة في رأس مال مجموعة من المؤسسات المالية والموزعة على عدد من الأسواق العربية. فكان البنك مساهماً رئيسياً في "بيت التمويل العربي" (لبنان) و"بيت التمويل الخليجي" (البحرين) و"بنك التضامن الإسلامي" (اليمن)، إضافة إلى شركة سوليدرتي للتأمين التكافلي في البحرين. كما أعلن المصرف عن تأسيس "قطر للاستثمار" Qinvest، بالتعاون مع بيت التمويل الخليجي، كمصرف استثماري إسلامي متخصص برأس مال قدره مليار دولار، المدفوع منه 500 مليون دولار، ومقره في مركز قطر المالي QFC.

غير أن الخطوة الأبرز في هذا المجال فتتمثل بانطلاق المصرف من محيطه العربي إلى نطاق أوسع – حيث افتتح "بيت التمويل الآسيوي" في ماليزيا كبوابة لولوج القارة الآسيوية.

ويبلغ رأس مال بنك التمويل الآسيوي AFB 100 مليون دولار يساهم فيه المصرف وشركاؤه الستراتيجيون بنسبة 70 في المئة، وبنك رصد 20 في المئة وغلوبل للاستثمار بنسبة 10 في المئة.

إلى ذلك، تشمل شبكة البنك الخارجية "بيت التمويل الأوروبي" في لندن، وهو برأس مال 50 مليون جنيه إسترليني المدفوع منه 25 مليون جنيه.

والمعروف أن مصرف قطر الإسلامي يمارس نشاطه حصرياً وفقاً للشريعة الإسلامية، وله نشاط تمويل خارج قطر كان آخره تمويل مبنى التضامن الإسلامي السوداني في الخرطوم بتكلفة تصل إلى 13 مليون دولار وذلك بموجب عقد استصناع.

وكان المصرف أعلن في وقت سابق عن توجّه لإنشاء مصرف كبير في السودان برأس مال مليار دولار.

قطر الدولي الإسلامي


عبد الباسط أحمد الشيبي

يعتبر مصرف قطر الدولي الإسلامي أقدم المصارف الإسلامية في دولة قطر حيث بدأ عمله مطلع تسعينات القرن الماضي. ويستحوذ المصرف بحسب نتائج العام 2006 على نحو 7 في المئة من إجمالي السوق المصرفية القطرية ويتميز بقاعدة ترسملية قوية حيث قاربت حقوق المساهمين عتبة الملياري ريال.

وانطلاقاً من خبرته في الصيرفة الإسلامية وملاءته المالية اختار المصرف سورية هدفاً أولاً لتوسعه العربي فبادر إلى

تأسيس "بنك سورية الدولي الإسلامي" حيث يساهم البنك بنسبة 30 في المئة إلى جانب 19 في المئة لمساهمين قطريين. ويتولى مصرف إدارة البنك في سورية معتبراً بحسب رئيسه التنفيذي **عبد الباسط أحمد الشيبي** أن السوق السورية تعد سوقاً مهمة أمام الصيرفة الإسلامية. مع الإشارة إلى أن طرح 51 في المئة من أسهم البنك في سورية حقق نتائج غير مسبوقة، إذ بلغت التغطية نسبة 336 في المئة من قبل أكثر من 15 ألف مكتتب.

وكان سبق ذلك أن اقدم مصرف قطر الدولي الإسلامي قبل سنوات على تأسيس البنك الإسلامي البريطاني – مقره لندن – مع مجموعة من المؤسسات والأفراد القطريين إضافة إلى بعض المساهمات البريطانية. وتبلغ حصة قطر الدولي الإسلامي 14,63 في المئة من إجمالي رأس مال البنك.

وعلى "أجندة" المصرف مشاريع وأفكار توسعية قائمة على فلسفة الشراكات لا سيما مع المؤسسات المحلية في البلدان التي يتم التوجه إليها سواء بهدف تأسيس مصارف شقيقة أو بهدف تأسيس شركات مالية. وسيشهد المصرف خلال السنتين المقبلتين بعض الخطوات في هذا الاتجاه.

"الريان" و"الخليجي"



عادل مصطفوي



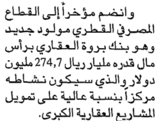
طارق أحمد المالكي

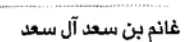
والأفكار التوسعية المؤجلة هي من دون شك سمة المصرفين القطريين الجديدين اللذين تمّ تأسيسهما خلال العام الماضي وهذا العام، وشهد الإقبال على أسهمهما مستويات عالية. وهذان المصرفان هم "مصرف الريان" الذي تأسس في العام 2006 المملوك من الحكومة (جهاز قطر للاستثمار)، وبنك الخليج التجاري (الخليجي) المملوك من مساهمين متنوعين من معظم بلدان الخليج، الذي سيباشر عمله الفعلي أواخر العام الجاري.

ولا شك في أن مصرف "الريان" الذي يعمل وفقاً للشريعة الإسلامية لديه توجه، بعد ترسيخ وجوده المحلي، للتوسع عربياً ودولياً انطلاقاً من قدراته المالية الكبيرة، ومن توجهات الحكومة القطرية لاعتماد خريطة استثمارية خارجية متنوعة سواء عبر جهاز قطر للاستثمار مباشرة أو عبر المؤسسات المدارة من قبل القطاع الخاص.

أما بنك الخليج التجاري (الخليجي) فلديه توجه خليجي واضح ووفق ستراتيجية عبر عنها باختيار قاعدة متنوعة من المساهمين الذين ينتمون إلى بلدان خليجية مختلفة. وهذا التنوع الجغرافي لقاعدة المساهمين سيساعد البنك على التواجد في بلدان الخليج إما عبر تواجد مباشر أو عبر القيام بعمليات تمويل خارج قطر.

بنك بروة العقاري





غانم بن سعد آل سعد

وانضم مؤخراً إلى القطاع المصرفي القطري مولود جديد وهو بنك بروة العقاري برأس مال قدره مليار ريال 274,7 مليون دولار والذي سيكون نشاطه مركزاً بنسبة عالية على تمويل المشاريع العقارية الكبرى.

والبنك الجديد مملوك بالكامل من شركة بروة العقارية المملوكة بنسبة أساسية (أكثر من 40 في المئة) من شركة الديار القطرية المملوكة بدورها من جهاز قطر للاستثمار لكنها تدار بواسطة القطاع الخاص.

وبناء على ذلك، فإن بنك بروة العقاري هو مصرف حكومي، وسيكون نشاطه مركزاً على تمويل مشاريع التطوير العقاري في قطر وفي خارج قطر. ويبدو واضحاً أن الشركات القطرية الأساسية العاملة في مجال التطوير العقاري لديها سياسة توسع خارجي جسدتها بعض الشركات وبخاصة شركة الديار القطرية التي يترأسها المهندس ناصر الأنصاري إضافة إلى شركة بروة العقارية وغيرهما من الشركات لا سيما منها المملوكة من جهاز قطر للاستثمار.

وسيكون التطوير العقاري في السنوات القليلة المقبلة عنواناً أساسياً لتوسع الاستثمارات القطرية سواء باتجاه بلدان الخليج أو باتجاه بلدان عربية وأوروبية وآسيوية مختلفة، وذلك انطلاقاً من النمو الكبير الذي تشهده سوق العقار.

الاستثمارات القطرية مصرفياً

واستكمالاً لمنحى التوسّع المصرفي خارج قطر من قبل المؤسسات والبنوك القطرية، فإن ثمة توسعاً مصرفياً مرتقباً لجهاز قطر للاستثمار وفقاً لستراتيجية جديدة بدأت ملامحها الأولى بالظهور، وترتكز على عدد من المعايير من حيث الجدوى والتنويع ودرجات المخاطرة.

وقد تجسّدت إعادة النظر هذه من خلال أمرين:

–**الأول**: إقدام جهاز قطر للاستثمار على بيع البنك اللبناني للتجارة BLC بعد أن أقدم على شرائه أواخر العام 2006. وشملت عملية البيع موجودات البنك في لبنان، في حين تمّ الاحتفاظ بموجودات البنك في فرنسا (BLC فرنسا) وامتدادها إلى الإمارات العربية المتحدة من خلال أربعة فروع موزعة بين أبو ظبي ودبي والشارقة ورأس الخيمة.

–**الثاني**: إقدام جهاز قطر للاستثمار على بيع حصته في بنك الإسكان للتجارة والتمويل إلى بنك قطر الوطني كما سبقت الإشارة إلى ذلك.

وهكذا يبدو أن الحكومة القطرية بدأت برسم خريطة جديدة لاستثماراتها في الخارج إما مباشرة أو عبر المؤسسات والأذرع الاستثمارية المدارة من قبل القطاع الخاص، والأشهر الآتية ستشهد المزيد من الخطوات التي تحدد معالم هذه الخريطة. ■

الاستثمارات الحكومية القطرية المباشرة وغير المباشرة تتخذ من المصارف أداة لتنويع محفظتها

هذا الإعلان هو للعلم فقط

Dar Al-Arkan International Sukuk Company

صكوك إجارة بقيمة

US$1,000,000,000



المستشار الشرعي والهيكلة

بنك يونيكورن للاستثمار ش.م.ب (م)

المصارف المديرة، متعهدو الإكتتاب ومديرو الطرح

بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي (إي سي) | البنك العربي الوطني
دويتش بنك أيه جي، فرع لندن | بنك دبي الإسلامي ش.م.ع
بنك الخليج الدولي ش.م.ب | بيت التمويل الكويتي (ماليزيا) برهاد
بنك يونيكورن للاستثمار ش.م.ب (م)

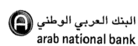
المصارف الأولى المديرة بالمشاركة

البنك العربي ش.م.ع | مجموعة بنك الإمارات
بنك اتش إس بي سي الشرق الأوسط المحدود | بنك دبي الوطني، دبي
شركة الوطني للإستثمار | مجموعة سامبا المالية
البنك السعودي الهولندي

المصارف المديرة بالمشاركة

مصرف دبي ش.م.ع | بنك الخليج الأول
بنك المشرق ش.م.ع | بنك الإتحاد الوطني ش.م.ع















يوليو ٢٠٠٧

رئيس اتّحاد المصارف العربية:
البنوك العربية تعزّز مكانتها العالمية

بروكسل – دريد عوده

استكمالاً لدوره في تعزيز العلاقة ما بين القطاع المصرفي العربي والبنوك الدولية، نظم اتحاد المصارف العربية في مدينة بروكسل "القمة المصرفية العربية الدولية الثانية"، بقيادة رئيس الاتحاد عدنان يوسف وبالتعاون مع الاتّحاد الدولي للمصرفيين العرب وجمعية المصارف الأوروبية ومنتدى المصرفيين الدولي. "الاقتصاد والأعمال"، التي تابعت أعمال القمة، التقت رئيس اتّحاد المصارف العربية عدنان يوسف وتركّز الحديث حول آفاق الشراكة المصرفية بين الجانبين العربي والأوروبي، والتحوّلات التي طبعت النشاط المصرفي العربي في القارة الأوروبية؛ إضافة إلى التحدّيات التي تواجه المصارف العربية. وهنا الحوار:


عدنان يوسف

■ **ما هي أهمية هذه القمة المصرفية العربية – الأوروبية بالنسبة للمصارف العربية ودورها في إطلاق حوار بين القطاعين المصرفيين العربي والأوروبي؟**

□ أولاً، اتّحاد المصارف العربية كان له دور كبير في تطوير العلاقات ما بين البنوك العربية والبنوك الأوروبية والعالمية عموماً خلال السنوات السابقة. وكانت هناك كذلك مؤتمرات عدة على هذا الصعيد في لندن وفرانكفورت وبرلين وروما وباريس وغيرها.

– البلدان الأوروبية هي أولاً دول صديقة ولها علاقات تجارية قوية مع الوطن العربية، وهي على العموم شريك تجاري قوي سواء لناحية الواردات أو الصادرات.

– تواجدنا في بروكسل له نظرة مختلفة عن المؤتمرات المصرفية السابقة. وبروكسل عاصمة الاتّحاد الأوروبي وتتميّز بمكانة خاصة بحكم كونها منطقة أو مركزاً مالياً، إضافة إلى العلاقات المتينة التي تربطنا كبلدان عربية ببلجيكا وكمصارف عربية على وجه التحديد نظراً للثقل المالي الذي لبلجيكا في أوروبا.

– تواجدنا هنا يعزّز هذه المكانة، كما يعزّز العلاقة بين البنوك العربية والأوروبية، وبيننا وبين هيئات وأجهزة الاتّحاد الأوروبي المتواجدة في بروكسل عاصمة أوروبا.

■ **كيف تصفون العلاقات بين القطاع المصرفي والمالي العربي بمثيله الأوروبي؟**

□ علاقات ممتازة، وهي بين الجانبين قديمة وتاريخية. طبعاً لم نصل بعد بهذه العلاقة إلى الحدّ الأقصى الذي نتطلّع إليه، لكن إمكانات تطوير العلاقات المصرفية والمالية العربية – الأوروبية كبيرة جداً ما يجعلنا متفائلين على هذا الصعيد. وأكثر المتحدّثين العرب والأوروبيين خلال المؤتمر أشادوا بالعلاقة الراسخة والمتينة بين الجانبين.

مكانة البنوك العربية

■ **إذاً هناك حوار قائم. ما هي المشاكل أو التحدّيات التي يواجهها الحوار المصرفي العربي – الأوروبي؟**

□ التحدّيات كثيرة، كما تعلم أوروبا اليوم في وضع يفرض عليها التعامل مع شركائها العالميين من موقع ارتقاء هؤلاء إلى مستوى المعايير الدولية، ما يتطلّب منّا كقطاع مصرفي ومالي أن توجد الآلية لرفع مستوى المعايير في المصارف ومؤسسات المال العربية. وهذا ما قامت به معظم البنوك المركزية العربية في فتح الأبواب الخاصة للبنوك العربية كي تأخذ هذه بالمعايير الدولية وأن تعمل على تنفيذها، وأبرزها معايير "بازل 2". وهذا يساعدها بالطبع على تعزيز علاقاتها بالمؤسسات العالمية ويفتح لها باب الدخول إلى الأسواق الدولية الرئيسية.

وهناك تحدٍّ آخر يتمثل بوجود شركاء آخرين للمنطقة العربية مثل الدول الآسيوية ودول الشرق الأقصى بالتحديد، وهي شريك دولي كبير للبلدان العربية، مالي وتجاري واقتصادي، وإمكانات تطوير هذه الشراكة كبيرة جداً.

■ **بمعنى أنّ نجاح الحوار المصرفي العربي – الأوروبي يساعد كثيراً في إنجاح حوارات واتفاقيات مع شركاء دوليين آخرين. أليس كذلك؟**

□ تماماً لأنّ هكذا حوار مع أوروبا يضع المؤسسات العربية في المعيار الدولي، وهذا ما يفتح الأبواب واسعة مع الكتل الاقتصادية الدولية الأخرى. يجب أن تكون لنا مكانة دولية لنتمكّن من إجراء حوار جدّي وإقامة شراكات ناجحة مع شركاء دوليين، وهذا نعتبره من المسلّمات التي نعمل في ضوئها.

ظاهرة الصيرفة الاستثمارية

■ **برأيكم، كيف يمكن إقامة شراكة مصرفية أوروبية عربية رابحة للطرفين، إذا جاز التعبير؟**

□ أظنّ أنّ التركيبة تبدّلت. في الماضي كانت معظم البنوك العربية تتواجد في الأسواق الأوروبية كبنوك تجارية، بهدف اكتساب الخبرة المصرفية الغربية. الآن هناك كثافة كبيرة في تواجد الاستثمارات العربية في أوروبا، بعد أن شهدت فترة الثمانينات توجه أغلبية الاستثمارات إلى أسواق أخرى كالولايات المتحدة. فهناك هجوم من البنوك العربية والقطاع الخاص العربي للاستثمار المباشر في الأسواق الأوروبية، في قطاع الشركات على وجه الخصوص وبالمليارات، إضافة إلى الاستثمارات في الأسواق المالية.

■ **لكن كيف تُسهم البنوك العربية في تنمية وتطوير ظاهرة الاستثمار العربي**

المباشر في قطاع الشركات والمصانع الأوروبية وهي غير موجودة هنا في أوروبا؟

□ في السابق كانت هذه الاستثمارات تأتي إلى الغرب عن طريق البنوك الاستثمارية الأوروبية. هذه الظاهرة اختفت الآن إذ بدأت البنوك الاستثمارية العربية تأتي بنفسها إلى أوروبا للبحث عن استثمارات جيدة وتقييمها والدخول أو المشاركة فيها. هذا تطوّر نوعي واختلاف جذري في مفهوم ونظرة البنوك العربية إلى الأسواق الأوروبية. ففي السابق كان التواجد المصرفي العربي في الخارج تواجداً تجارياً، أما الآن فيغلب عليه طابع التواجد الاستثماري؛ هذا طبعاً من دون إسقاط عمليات الصيرفة التجارية التقليدية.

اندماج الأسواق

■ كيف يمكن أن تقوم علاقة قوية بين القطاعين المصرفيين والماليين العربي والأوروبي في ظلّ ضعف الانفتاح أو الاندماج بين الأسواق المالية العربية بين بعضها البعض من جهة، كما بينها وبين الأسواق المالية الأوروبية من جهة ثانية؟

□ أولاً، بالنسبة للاستثمارات العربية – العربية. كانت الحكومات في السابق هي التي تُشجّع الاستثمارات البينية، حالياً الذي يقوم بالاستثمارات هو القطاع الخاص العربي؛ مثلاً: القطاع الخاص المصرفي يستثمر في الخليج، الخليجي يستثمر في لبنان، والقطاع الخاص اللبناني يستثمر في مصر وغيرها، وهكذا. إذاً هناك حركة قوية ومتزايدة في القطاع الخاص العربي للاستثمار في المنطقة العربية.

لكن كيف يمكن أن نربط استثماراتنا مع الجانب الأوروبي؟ ففي السابق كانت البلدان العربية ومنها دول الخليج تقفل الأسواق المحلية في وجه الاستثمارات الغربية. الآن فُتِحت الأسواق مئة في المئة في معظم البلدان العربية أمام حركة الاستثمار الأجنبي. وهكذا أصبحت مجالات الاستثمار مفتوحة أمام المؤسسات والمستثمرين الأوروبيين بما في ذلك الاستثمار في القطاعات الستراتيجية كقطاع المصارف.

ومع وجود هذا الزخم أعتقد جازماً أنّ الاندماج بين الأسواق المالية العربية والعالمية آتٍ لا محالة.

■ وإلى أيّ مدى تعتقدون أنّ المصارف العربية قادرة على منافسة البنوك العالمية في المنطقة العربية على الأقل؟

■■

البنوك العربية تتوجّه إلى أوروبا استثمارياً

■■

من المهم جداً تعزيز شراكاتنا مع أسواق شرق آسيا

■■

□ عدد البنوك العربية نحو 450 بنكاً، وهي تتمتّع بملاءة عالية وبعائد جيّد على الاستثمار (بمعدل وسطي 22 في المئة). أما مجموع ميزانياتها المجمّعة للعام 2006 فبلغ 1,2 تريليون دولار، وصافي الأرباح 26 مليارا. هذه المبالغ برأيي باستطاعتها توفير القدرة التنافسية إزاء المصارف العالمية. هذا مع الإشارة إلى أنّ معظم المصارف العالمية تستهدف شريحة العملاء والمشاريع الأكبر حجماً من شرائح العملاء والمشاريع التي تستهدفها غالبية البنوك المحلية، مع بعض الاستثناءات طبعاً.

■ إلى أيّ مدى تعتقدون أنّ القطاع المصرفي العربي قطاع جاذب للاستثمارات الأوروبية والعالمية؛ وهل ترون إقبالاً من البنوك العالمية على الاستثمار في هذا القطاع وشراء مصارف محلية؟

□ لو فتحنا القطاع المصرفي العربي مئة في المئة لكنّا وجدنا بنوكاً عربية كبيرة بحوزة البنوك العالمية. حالياً البنوك الأوروبية تدخل إلى السوق وتشتري أسهماً في البنوك العربية على طريق الصناديق. مثلاً هناك تهافت من البنوك العربية والعالمية على شراء بنوك مصرية على الرغم من أنّ مصر شهدت أزمة اقتصادية منذ نحو 4 سنوات، وإن دلّ هذا على شيء فعلى قوّة الاقتصاد والقطاع المصرفي المصري.

نحو الشرق الأقصى

■ ما هي ستراتيجية الاتّحاد سواء في أوروبا أو في أسواق عالمية أخرى؟

□ أولاً تطوير العلاقات مع البنوك الغربية عموماً والأوروبية خصوصاً، كما

■■

بروكسل تحتضن 60 في المئة من الصكوك الإسلامية المدرجة

■■

تبنينا كاتّحاد ستراتيجية مستقبلية موازية تقضي بتطوير العلاقات مع منطقة آسيا والشرق الأقصى التي تُعتبر شريكاً اقتصادياً كبيراً لمنطقتنا العربية. فهذه الاقتصادات الصاعدة التي هي حيوية وستراتيجية وقريبة منّا اقتصادياً وتجارياً وحتى ثقافياً؛ فإندونيسيا مثلاً تعتبر أكبر دولة إسلامية في العالم ولها علاقات قوية مع العالمين العربي والإسلامي.

الصيرفة الإسلامية

■ هذا يحيلنا إلى موضوع الصيرفة الإسلامية التي تُقبل عليها بكثافة اليوم كبرى المصارف العالمية وهذا يمثّل مجالاً إضافياً لتطوير العلاقات المصرفية العربية الأوروبية. كيف تنظرون إلى ذلك؟

□ نعم هناك نظرة إيجابية جداً من قِبَل البنوك الأوروبية للصيرفة الإسلامية، وما من مؤتمر مصرفي في أوروبا أو في المنطقة العربية إلاّ وهناك كلام كثير عن هذه الصناعة المصرفية التي بدأت تأخذ منحى الاحتراف والمأسسة.

بريطانيا سبقت الدول الغربية لناحية الانفتاح على العمل المصرفي والمالي الإسلامي، وعملت على إيجاد الآليات. وأنا شخصياً كان لي الشرف الكبير بتأسيس مصرفين إسلاميين في بريطانيا هما، البنك الأوروبي الإسلامي والبنك البريطاني الإسلامي.

الأمر نفسه ينطبق على اللوكسمبورغ حيث هناك اهتمام متزايد بالمنتجات والأدوات الإسلامية. ومعروف دور اللوكسمبورغ كمركز مالي مهم في أوروبا.

هذا وتلعب بروكسل دوراً متزايد الأهمية كمركز من مراكز الصيرفة الإسلامية في أوروبا إذ إنّ 60 في المئة من الصكوك الإسلامية مُدرجة في بروكسل. والصكوك كما هو معروف تُعتبر القطاع الأسرع والأكثر نموّاً في الصيرفة الإسلامية. المهم في كلّ ذلك أنّ عملية تطوير العمل المصرفي الإسلامي تنطلق من مبدأ دمج الصيرفة الإسلامية في النظام المالي والمصرفي الدوليين ووفق المعايير العالمية، وليس كمنظومة مستقلة أو موازية للنظام الدولي. فقد شرعت البنوك الإسلامية بتطبيق معايير "بازل 2" وهذا دليل على عولة الصيرفة الإسلامية واندماجها كجزء لا يتجزأ من منظومة المعايير المصرفية والمالية الدولية، طبعاً مع الاحترام الكامل لخصوصيات الصيرفة الإسلامية وأحكام الشريعة. ■

بنك الخليج التجاري (الخليجي) استكمال الاستعدادات للانطلاق

الدوحة- طارق زهنان


طارق المالكي

أعد بنك الخليج التجاري كامل العدة للاستحقاق الذي ينتظره خلال الربع الرابع من العام الحالي 2007، والمتمثل بالتدشين الرسمي لأول فروعه ومقره الرئيسي في دولة قطر، والانطلاق في تنفيذ مشروعه كمصرف قطري الهوية خليجي الهوى والانتماء. كاشفاً عن سعيه لتوفير حزمة متكاملة من الخدمات المصرفية التجارية، مدعومة بقاعدة متنوعة من المساهمين الخليجيين مؤسسات وأصحاب ثروات كما المواطنين القطريين، ضخت ما مجموعه 3,6 مليارات ريال قطري تشكل نصف قيمة رأس مال البنك المصرح به والبالغ 7,2 مليارات.

"الخليجي" هي التسمية كما الهوية التي رغب مؤسسو البنك إطلاقها على بنك الخليج التجاري، وفق رؤية قوامها نهج جديد للعمل المصرفي يؤمن التواصل الدائم مع مختلف شرائح العملاء على مستوى السوق المحلية القطرية كما في مختلف الأسواق الخليجية التي يسعى البنك إلى نشر فروعه فيها. تلك الأهداف الطموحة عمل مؤسسو البنك وبإشراف مباشر من رئيس مجلس إدارته والعضو المنتدب **طارق المالكي**، على تجهيز البنية التحتية لتنفيذها، منذ يناير من العام الحالي تاريخ الإعلان عن حصول بنك الخليج التجاري(خليجي) على رخصة بممارسة كامل النشاط المصرفي التجاري من البنك المركزي في قطر، وحتى الأول من شهر أغسطس 2007 تاريخ بدء التداول في أسهم "الخليجي" في سوق الدوحة للأوراق المالية.

تجهيز عدة الشغل

بين يناير وأغسطس فترة سبعة أشهر استغلها البنك على مستويات عدة، فبدأت عملية تكوين فريق تنفيذي متجانس ذي خبرة عالمية ومعرفة بالأسواق الإقليمية، قادر على تحقيق طموحات المؤسسين ومجلس إدارة "الخليجي"، وقد تم إيكال تلك المهمة إلى المدير التنفيذي السابق لمصرف ستاندرد شارترد في دبي، **ديفيد بروكتر** حيث عمل المالكي على ضم بروكتر إلى "الخليجي" منذ التأسيس في يناير 2007، فأتى حاملاً معه خبرة مصرفية دولية تصل إلى 25 عاماً، ليتسلّم مركزه الجديد في "الخليجي" مستشاراً لرئيس مجلس الإدارة ورئيساً للفريق التنفيذي للبنك.

وسرعان ما بدأ فريق العمل توظيف رأس المال المدفوع من مؤسسيه (191 من المستثمرين من كل من قطر، وعمان، والإمارات، والكويت، والبحرين، ضخوا ما مجموعه 1,56 مليار ريال قطري، وتملكوا ما نسبته 43,3 في المئة من رأس المال المصرح به)، والإشراف على بناء الكادر البشري للبنك على مستوى الإدارة الوسطى والجهاز الوظيفي، وإتمام الأبحاث السوقية المكثفة حول متطلبات واحتياجات القاعدة المستهدفة من العملاء.

بناء قاعدة المساهمين

وبالتزامن مع تكوين هيكل البنك التنظيمي، استكمل البنك بناء قاعدته من المساهمين وفق أسلوب موحد بدأ مع مؤسسي البنك وتم تعميمه على المكتتبين في الطرح الخاص كما العام، يقوم على تسديد 50 في المئة من القيمة المطلوبة وترك النسبة الباقية الواجب دفعها لحين مطالبة البنك بها في المستقبل، في خطوة جنّبت البنك عبء فائض السيولة ومتطلبات توظيفها، ليركز مع بداية إنطلاق أعماله على إنجاز متطلبات التأسيس بعيداً عن الضغوط المالية.

فقد تمّ طرح الاكتتاب الخاص في 288 مليون سهم على عدد من المستثمرين في كل من الكويت والبحرين والإمارات وعمان، ما وفّر زيادة في رأس المال المدفوع بقيمة 1,44 مليار ريال قطري توازي 40 في المئة من رأس المال المصرح به. أما الاكتتاب العام المخصص للمواطنين القطريين فتناول 120 مليون سهم أو ما نسبته 17 في المئة من رأس المال المصرح به، وتم تسديد 50 في المئة من قيمتها أي 600 مليون ريال قطري تضاف إلى رأس مال البنك المدفوع، على أن يعود للبنك حرية طلب تسديد القيمة الباقية حتى حلول العام 2010. وجذب الاكتتاب العام أكثر من 86 ألف مستثمر قطري تقدموا بطلبات شراء أسهم وصلت قيمتها إلى 1,37 مليار ريال قطري متجاوزة معدل التغطية بمقدار 2,28 مرة، قبل التخصيص.

وفي ظل رغبة البنك بتكوين قاعدة واسعة من المساهمين الأفراد، وبالتالي ضمان أن أكبر عدد ممكن منهم قد حصلوا عند التخصيص على الأسهم التي تقدموا بطلب لشرائها، فقد تمّ تحديد الحد الأعلى لعدد الأسهم التي يستطيع المستثمر الواحد شراءها بخمسة آلاف سهم، وخصص البنك نسبة كبيرة من الأسهم المعروضة أمام المستثمرين الذين تقدموا بطلبات لعدد صغير من الأسهم.

■■

تدشين المقر الرئيسي والفروع الأولى قبل نهاية العام

■■

رأسمال يقارب 2 مليار دولار وقاعدة واسعة من المساهمين الأفراد

■■

خدمات متكاملة وحداثة

مرحلة البناء تلك خاض غمارها البنك خلال فترة قياسية وفق رئيس مجلس إدارة "الخليجي" **طارق المالكي**، مؤكداً أنها "ما زالت مستمرة لاسيما على مستوى استكمال الجهاز الوظيفي والبنية التحتية التكنولوجية، بما يتناسب مع رغبة مؤسسيه والتزامهم منذ البداية بناء مؤسسة مصرفية شاملة، قادرة على تغطية مختلف قطاعات العمل المصرفي، وفق رؤية حديثة للسوق تقوم على توفير خدمات بنكية تمتاز بالبساطة والتركيز على احتياجات العملاء."

ويضيف **المالكي** قائلاً "القرار بإنشاء مصرف تجاري متكامل يستهدف مختلف شرائح العملاء، مردّه إلى قناعة المؤسسين بأن التركيز على خدمة قطاع معين في سوق متحركة قد يحد من مرونة البنك وقدراته في توليد الإيرادات، والاستفادة من الفرص المتاحة في ظل ما يشهده الاقتصاد القطري، واقتصاد دول مجلس التعاون الخليجي بشكل عام من نمو غير اعتيادي."

ويلفت **المالكي** إلى أنه "ومن ضمن هذا المفهوم الشامل للعمل المصرفي يأتي توجه "الخليجي"، وعلى الرغم من كونه مصرفاً تقليدياً، أن تتضمن رخصته الإجازة له بتوفير الخدمات والمنتجات المصرفية الإسلامية، وبالتالي الاستعداد لامكانية ولوج هذا القطاع مستقبلاً عن طريق فروع متخصصة."

هذا التفاؤل في قدرة البنك على سبر أغوار مختلف قطاعات العمل المصرفي، واقتطاع حصة سوقية من مصارف تتمتع بوجود قديم في السوق القطرية يردّه **المالكي**، إلى "تركيز الخليجي ومنذ البداية على ملء النواقص التي يعاني منها القطاع المصرفي القطري على مختلف المستويات، وإدراكه ما تشهده السوق القطرية من تحولات مولدة للفرص، باستطاعة البنك قطف ثمارها متى ما عرف كيفية مواكبتها."

ويورد **المالكي**، مثالاً على تلك التحولات قائلاً "على مستوى صيرفة الشركات بدأت مختلف المؤسسات بتقليل الاعتماد على القروض المصرفية واللجوء إلى عمليات التمويل المباشر من أسواق المال، سواء عن طريق الإصدارات الأولية أو طرح الأوراق المالية من سندات وصكوك، ليتحول بذلك دور المصارف من مقرض إلى مستشار مالي مسؤول عن ترتيب وهيكلة التمويل."

"أما على مستوى صيرفة الأفراد، فإن



ديفيد بروكتر

العلامة التجارية الجذابة والقدرة على استخدام قنوات التواصل الإلكترونية لتوفير الخدمة بسرعة وراحة، كما معرفة كيفية التواصل مع الحاجات المختلفة والمتغيرة بمرور الزمن والاستماع إلى متطلبات العملاء، تشكل العامل الأساس في استقطاب الجيل الجديد منهم."

الأولوية للسوق القطرية

بناءً على تلك المعطيات يؤكد **المالكي** أن "الأولوية مع انطلاق أعمال "الخليجي" لاسيما على مستوى صيرفة التجزئة والانتشار الجغرافي ستكون للسوق القطرية، فالعمل جارٍ على قدم وساق لإنطلاق البنك من خلال أربعة فروع في قطر موزعة جغرافياً لتغطية مختلف المناطق الأساسية في مدينة الدوحة، ودعم تلك الفروع من خلال حزمة

■■

التواصل مع الحاجات المختلفة والمتغيرة من العملاء

■■

الترخيص من بنك قطر المركزي يجيز العمل بالصيرفة الإسلامية

■■

متكاملة من قنوات التواصل الإلكترونية."

ويشير **المالكي** إلى أن وجود فائض في عدد الفروع المصرفية في قطر، جعل من عملية قياس فعالية الانتشار مرتبطة بكيفية توزيع الفروع وفق الستراتيجية التي تتناسب ومصلحة البنك وأهدافه الموضوعة. وبناءً عليه وضعت إدارة "الخليجي" خطتها لنشر فروعها بطريقة متأنية ومدروسة، بما يسمح للبنك خلال السنوات الثلاث المقبلة بتكوين شبكة مؤلفة من 8 إلى 10 فروع."

الرسملة على المشاريع الكبرى

في المقابل، كان من الملفت أن البنك استبق انطلاقته الرسمية على مستوى الفروع بالتحضير لإنجاز عدد من الاتفاقيات على مستوى قطاع تمويل الشركات والمشاريع الكبرى داخل وخارج السوق القطرية. ويشير **المالكي**، إلى أن "الكشف عن تفاصيل تلك الاتفاقيات سيتم خلال الفترة المقبلة، حيث يلعب فيها البنك دوراً أساسياً في ترتيب وإدارة التمويل."

ويضيف **المالكي**، "يأتي ولوج البنك هذا القطاع مباشرةً بعيد تأسيسه متوافقاً مع رؤية مؤسسيه وتقييمهم لما تحتويه المنطقة من فورة في المشاريع الكبرى سواء المحلية أو الخليجية المشتركة. ورغبة "الخليجي" بلعب دور أساسي في هذا القطاع، شكّلت دافعاً رئيسياً في تركيز إدارة البنك على بناء قاعدة رأسمالية كبيرة الحجم تسمح للبنك بالمنافسة في قطاع يستقطب كبرى البنوك العالمية."

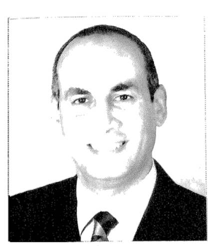
توسع من خلال الفروع

كذلك يقول **المالكي**، "فإن البنك سيسعى لتوظيف قاعدته الرأسمالية لدعم مشروعه بالتوسع خارج السوق القطرية، بما يتوافق مع تسميته وقاعدته المتنوعة من المساهمين الخليجيين. وعلى الرغم من العوائق القانونية التي تنتظر البنك للحصول على تراخيص لتحقيق أهدافه التوسعية في مختلف أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، فإن ستراتيجية "الخليجي" تقوم على الانتشار بواسطة الفروع ونشر منتجات وخدمات البنك بما يتناسب مع واقع وحاجات كل سوق على حِده. وفي ظل النمو المستمر في الطلب على خدمات ومنتجات التجزئة في مختلف أسواق المنطقة، فان النجاح يكمن في قدرة البنك في البداية على استهداف شرائح معينة تشكل نقاط قوة له يستطيع الانطلاق منها والرسملة عليها لتوسيع حصته السوقية." ■

الأهلي المتحد يتوسّع في أفريقيا انطلاقاً من مصر

القاهرة - محمود عبدالعظيم

جاءت صفقة استحواذ مجموعة البنك الأهلي المتحد البحريني على بنك الدلتا الدولي لتؤسس نقطة ارتكاز للبنك البحريني في منطقة شمال أفريقيا تمهيداً لتنفيذ خطة توسع إقليمية تعزز التحول إلى كيان مصرفي إقليمي مؤثر، يستهدف بلداناً عدة في المنطقة، خصوصاً بعد أن تمّ تغيير إسم بنك الدلتا ليصبح "الأهلي المتحد مصر". وفي هذا الإطار، رفعت المجموعة مؤخراً حصتها في البنك الأهلي المتحد مصر من 89,3 في المئة إلى 100 في المئة عبر عرض شراء ومبادلة شهدته البورصة المصرية في الأسبوع الأخير من شهر يوليو الماضي، لتعكس رغبة "الأهلي المتحد" في الإسراع في تنفيذ خطة التوسّع من خلال السيطرة الكاملة على البنك.


حسام عثمان

كشف مدير عام الخزانة والمؤسسات المالية في البنك حسام عثمان، لـ"الاقتصاد والأعمال" "أن ستراتيجية التوسّع الإقليمي لمجموعة الأهلي المتحد تعتمد على فكرة النمو عبر التواصل الإقليمي أي إعتماد التوسّع وسيلة لتحقيق الربحية، الأمر الذي يفسر أيضاً خطوة المجموعة بتوقيعها مؤخراً على مذكرة تفاهم مع البنك المركزي في سلطنة عمان للحصول على 35 في المئة من أسهم بنك "التضامن للإسكان" العماني، إضافة إلى رخصة تحويله إلى بنك تجاري".

مصر نقطة انطلاق

وحول اختيار مصر كنقطة انطلاق للتوسّع الإقليمي، قال عثمان "إن مجموعة الأهلي المتحد، تولي، منذ فترة طويلة، السوق المصرية اهتماماً كبيراً، الأمر الذي يبرّر دفع مليار و650 مليون جنيه لشراء 89 في المئة من أسهم "الدلتا الدولي" في أغسطس 2006، إضافة إلى ضخ 370 مليون جنيه أخرى استثمرها كل من "الأهلي المتحد" ومؤسسة التمويل الدولية لزيادة رأس المال المدفوع للبنك إلى 600 مليون جنيه، حيث حصلت مؤسسة التمويل على 10 في المئة من أسهم البنك مقابل هذه الصفقة".

ويضيف عثمان: "تشهد السوق المصرية تطوراً ليس على المستوى الاقتصادي فحسب، بل على كافة المستويات. و"الأهلي المتحد" كان له اهتمام سابق بهذه السوق، وخاض منافسة الاستحواذ على بنك مصر الدولي، وبعد فشل هذه الصفقة حصلنا على بنك الدلتا".

ستراتيجية العمل في مصر

وعن خطة عمل البنك الأهلي المتحد مصر، يقول عثمان، "إن ستراتيجيتنا واضحة تماماً، حيث سنقدم خدماتنا لعملائنا من الأفراد أو المؤسسات، إلى جانب خدمات إدارة الثروات، وذلك بالاستناد إلى نموذج البنك الشامل الذي يقدم كافة الخدمات تحت سقف واحد. أيضاً كان بنك الدلتا يتعامل بشكل خاص مع "النخبة" من العملاء الأفراد، إضافة إلى المؤسسات، ولم يكن لديه نشاط لخدمات الأفراد. لذلك نسعى الى تطوير هذا النشاط والتحول إلى ستراتيجية البنك الجماهيري عبر التوسّع في افتتاح فروع جديدة تضاف إلى شبكة البنك الحالية وعددها 17 فرعاً".

وعن دور البنك في تمويل الشركات، يقول عثمان، "من ضمن ستراتيجية البنك تقديم خدمات تمويل المؤسسات والشركات، وفي هذا المجال نحن نستهدف كافة القطاعات. كذلك سنقتحم "بيزنس" القروض المسوقة إلى جانب التمويل المباشر، ولدينا قاعدة رأسمالية كافية، خصوصاً أن لا اتجاه لدينا في الوقت الراهن لطرح حصة من أسهم البنك في البورصة".

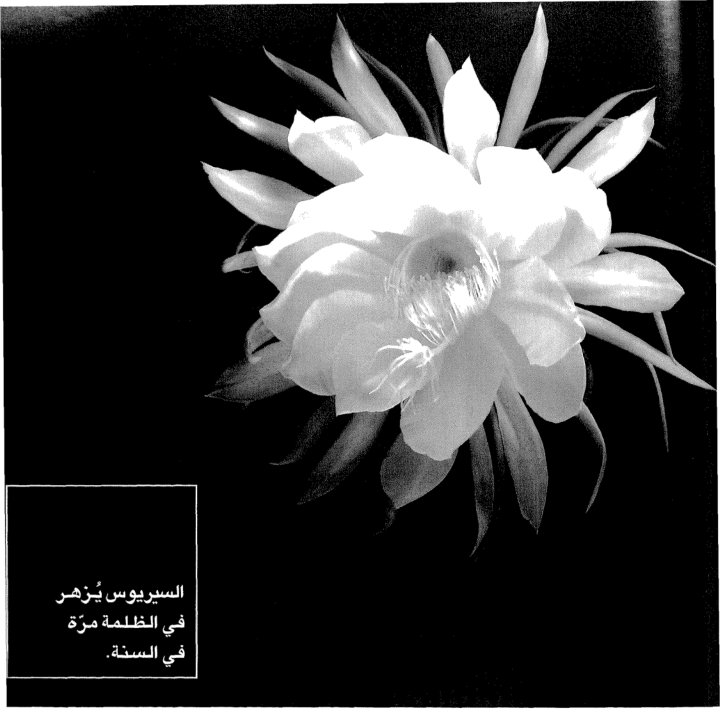
التحول إلى بنك شامل يقدم كافة الخدمات تحت سقف واحد

وحول نشاط إدارة الثروات، قال عثمان، "هناك العديد من البنوك التي تقدم خدمات إدارة الثروات للعملاء. وما يميز بنكاً عن آخر هو تفهم البنك لمتطلبات كل عميل على حده. فلا توجد منتجات ذات قالب محدد، إنما يتم صياغة الخدمة وفقاً لاحتياجات كل عميل".

هدفنا أن نكون الاختيار الأول

وعن القيمة المضافة التي توفّرها عملية انضمام بنك الدلتا الدولي إلى منظومة المصارف التابعة والشقيقة لمجموعة الأهلي المتحد، يقول عثمان "إضافة إلى دوره في السوق المحلية، فإن وجود بنك الدلتا الدولي من ضمن منظومة مجموعة الأهلي المتحد وحمله اسمها، ستساعده على تحقيق هدفه بأن يكون الاختيار الأول للعميل المصري وذلك في ظل قدرته على تقديم خدماته للمصريين العاملين في دول الخليج، واستهداف التدفقات التجارية والاستثمارية الخليجية الموجهة إلى مصر. وبالتالي، يأتي البنك الأهلي المتحد مصر ليكمل شبكة التواجد التي تخدم أهداف المجموعة وقاعدة عملائها. وتمتلك المجموعة 75 في المئة من بنك الكويت والشرق الأوسط، و40 في المئة من البنك الأهلي قطر، و49 في المئة من البنك التجاري في العراق".

ويلفت عثمان، أخيراً، إلى أن إجمالي ودائع البنك الأهلي المتحد مصر، للربع الأول من العام الجاري بلغت 2,9 مليار جنيه، وإجمالي الميزانية 4,3 مليارات جنيه. أما الأرباح الصافية فلم تتجاوز 222 ألف جنيه، وذلك نتيجة دعم المخصصات، تلبية لرؤية إدارة البنك وهي التأسيس لمرحلة جديدة تستند إلى قوة مالية متينة. ■


السيريوس يُزهر
في الظلمة مرّة
في السنة.

المكتب الخاص

الخدمات

إدارة الثروات

خدمة إدارة الاستثمارات
- خدمة الأصول الاختيارية
- الخدمات الاستثمارية الفعّالة
- الخدمات التنفيذية

خدمة تكوين الائتمانات الخارجية
- تخطيط الإرث
- المحافظة على الأصول على المدى البعيد
- التخطيط الفعّال للضرائب

الخدمات العقارية السكنية و التجارية في المملكة المتحدة و أوروبا
- تسهيل استملاك الأصول العقارية
- إدارة الصندوق العقاري
- الاستثمارات العقارية الجماعية

المكاتب

المكتب الرئيسي
المكتب الخاص
بنك دبي الوطني
ص. ب. ٧٧٧ - دبي
الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٢٩٥٤ ٢٠١ ٤ ٩٧١+
فاكس: ٠١٢٢ ٢٢٢ ٤ ٩٧١+

فرع لندن
٢٠٧ شارع سلون، لندن SWIX 9QX،
المملكة المتحدة
هاتف: ٦٩٢٣ ٧٢٤٥ ٢٠ ٤٤+
فاكس: ٣١١٩ ٧٢٣٥ ٢٠ ٤٤+

منظمة قانونا ومجازة من قبل سلطة الخدمات المالية في المملكة المتحدة

شركة ائتمان بنك دبي الوطني
(جيرسي) المحدودة
ص. ب. ٦٢١
لو كالي تشامبرز
٥٤ باث ستريت
سانت هيلير، جيرسي
جزر القنال
JE4 8YD
هاتف: ٥٠١٢٦٨ ١٥٣٤ ٤٤+
فاكس: ٥٠١٩٢١ ١٥٣٤ ٤٤+

مؤسسة بموجب قانون الخدمات المالية (جيرسي) ١٩٩٨ للقيام بأعمال شركة ائتمان في جيرسي

NBD بنك دبي الوطني

www.nbd.com

بعد 3 سنوات على تأسيسه

بنك أدكس: زيادة رأس المال لمواكبة النمو والتوسع

المنامة- طارق زهنان


يوسف شملان العيسى

أنجز بنك أدكس مؤخراً عملية رفع قاعدته الرأسمالية لتبلغ 100 مليون دولار، دعماً لسعيه المتواصل نحو تمتين نشاطه على مستوى هيكلة وترتيب المشاريع الاستثمارية، والتوسع باتجاه المزيد من الاستثمارات الستراتيجية المباشرة من خلال شركات شقيقة وتابعة. هذه الخطوات تشكل ترجمة عملية لنجاح بنك أدكس وبقيادة رئيسه التنفيذي يوسف شملان العيسى، في إنجاز عدد من الصفقات الاستثمارية في قطاعات تجارية مختلفة تشمل العقار والضيافة والتعليم والإعلام، متخذاً من مدينة المنامة في البحرين منطلقاً لنشاطه المصرفي الاستثماري الممتد على مساحة عدد من دول مجلس التعاون الخليجي والمشرق العربي.

"إننا نهدف إلى توظيف ما حققناه من نجاح كقاعدة انطلاق لنا نحو تقديم المزيد من الخدمات الاستثمارية وإيصال هذه الخدمات إلى جميع الأسواق الرئيسية في المنطقة." هكذا يختصر **يوسف العيسى** التوجهات المستقبلية لـ"بنك أدكس"، المدعومة بتوجه البنك نحو توسيع قاعدته من المساهمين لرفع رأس ماله المدفوع إلى حدود 40 مليون دولار، ومجموع حقوق مساهميه إلى 100 مليون، وذلك عن طريق اكتتاب خاص في إصدار جديد لـ20 مليون سهم من أسهم البنك، استهدف، إضافة إلى زيادة رأس ماله، تنويع قاعدته من المساهمين التي تقتصر حالياً على 5 من كبار الشركات والمؤسسات العائلية من دولتي البحرين والكويت، عن طريق استقطاب مجموعة سيتم الكشف عنها لاحقاً من المستثمرين المؤسساتيين كما الأفراد أصحاب الثروات من باقي دول مجلس التعاون الخليجي.

ويلفت **العيسى** إلى أن الترخيص للبنك برفع رأس ماله، أجاز له تحويل رخصته من مصرف استثماري إلى مصرف جملة، وهي خطوة أضحى بفضلها "أدكس" قادراً على تمويل نشاطه في ترتيب الصفقات الاستثمارية من خلال قبول الودائع وتوفير القروض.

قدرة "بنك أدكس" على استقطاب رؤوس الأموال يردها **العيسى** إلى نجاح البنك بعد مضي فترة قصيرة على تأسيسه (أكتوبر من العام 2003) في توليد الأرباح منذ السنة الأولى (1,01 مليون دولار نهاية العام 2004) وتنميتها بمعدلات قياسية حتى بلغت مع نهاية العام الماضي نحو12 مليون دولار، بزيادة نسبتها 265 في المئة عن العام 2005، ما سمح له بتحقيق عائد على متوسط حقوق المساهمين بمعدل 58,7 في المئة وعلى رأس المال بنسبة 85,7 في المئة. وفي هذا الإطار فإن الإيرادات من الرسوم والعمولات قد شكلت المصدر الأساسي لأرباح "بنك أدكس" خلال العام الماضي 2006، حيث بلغت حصتها من إجمالي الإيرادات نسبة 87,6 في المئة هي ثمار نجاح البنك في تدشين المزيد من الصفقات الاستثمارية المتمثلة بترتيب وهيكلة عمليات تأسيس وإطلاق مجموعة متنوعة من الشركات ذات الملكية العربية والخليجية المشتركة.

الاستثمار في العقار والضيافة

عن تلك الشركات يتحدث **العيسى** قائلاً "البداية كانت مع تأسيس شركة "إشراق العقارية" المطورة لشبكة فنادق قوامها 20 فندقاً اقتصادياً Budget Hotel تحمل العلامة التجارية "هوليداي إن اكسبرس" موزعة على كامل خريطة دول مجلس التعاون الخليجي (باستثناء المملكة العربية السعودية) إضافة إلى الأردن، وذلك خلال السنوات الخمس المقبلة. وقد تولى" بنك أدكس" هيكلة وترتيب محفظة استثمارية بقيمة 150 مليون دولار بغرض تمويل عملية تأسيس تلك الشركة، ونجح في تكوين تحالف ضم مجموعة من المساهمين أبرزهم، "مدام توسو" و"ديملر كرايسلر" و"دبي انترناشيونال كابيتال". ومؤخراً تم تدشين باكورة فنادق "هوليداي إن اكسبرس" في مدينة الإنترنت في إمارة دبي، على أن يتبعها افتتاح 3 فنادق إضافية في دولة الإمارات مع حلول العام 2009".

هذا النجاح في قطاعي العقار والضيافة أتبعه "بنك أدكس" بهيكلة وترتيب عملية تأسيس شركة "نُزُل" للشقق الفندقية، التي بلغ حجم رأس مالها 100 مليون دولار وتوزعت ملكيتها بين كل من "بنك أدكس" الذي بلغت حصته نسبة 10 في المئة من رأس المال، وشركة بروة العقارية في قطر بحصة قدرها 40 في المئة وشركة الامتياز من الكويت بحصة 10 في المئة، وتوزعت باقي الحصص على مجموعة من المستثمرين الخليجيين والسعوديين على وجه الخصوص.

وعن نشاط تلك الشركة، يتحدث **العيسى**، قائلاً، "بصفته مسؤولاً عن إدارة نشاط شركة "نزل"، طرح "بنك أدكس" بالتعاون مع مجموعة "أسكوت" من

من مصرف استثماري إلى مصرف جملة

سنغافورة حقيبة استثمارية بقيمة مليار دولار أميركي لتمويل نشاط الشركة في تملك مجموعة لا تقل عن 15 من العقارات السكنية المزودة بالخدمات في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط، بغرض تحويلها إلى مبانٍ للشقق الفندقية بحلول العام 2010. وقد استكمل البنك المرحلة الأولى من عملية الطرح وبلغ حجمها 155 مليون دولار".

ويضيف **العيسى**: "بموجب الشراكة مع "أسكوت" المتخصصة بإدارة الشقق الفندقية، فإن تلك العقارات ستخضع لإدارتها المباشرة وستحمل العلامات التجارية الخاصة بها، موزعة ما بين فئة 5 نجوم تحت مسمى "أسكوت" و4 نجوم تحت مسمى "سامر سيت" و3 نجوم بإسم "سيتادين". أما باكورة نشاطاتها فتمثلت بافتتاح أولى مبانيها من فئة "سامر سيت" في البحرين، وقريباً افتتاح مبنى آخر من الفئة نفسها في قطر وذلك وفق الخطة الموضوعة بالتركيز بداية على أسواق دول مجلس التعاون الخليجي إضافة إلى مصر".

الاستثمار في التعليم

بالتزامن مع هذا النشاط ذات الطابع العقاري والمواكب للنمو الملحوظ في الطلب على خدمات الضيافة والسياحة في منطقة الخليج، فإن تركيز "بنك أدكس" هو على "شرائح مختارة من الاستثمارات ذات المنفعة الاقتصادية والميزة الاستثمارية، وفق قاعدة تقوم على تنويع الاستثمار بما يحقق عوائد مادية مجزية لعملاء البنك"، كما يقول **العيسى**.

بناءً عليه، دخل البنك قطاع التعليم في نوفمبر الماضي، وذلك عن طريق تأسيس شركة "أدكس للتعليم القابضة" بالتعاون مع فريق من الأخصائيين في الاستثمار في قطاع التعليم وإدارة المؤسسات التعليمية، وقام بتدعيم تلك الشركة بأخرى استثمارية تحت مسمى شركة "المال للتعليم" برأس مال 100 مليون دولار تستثمر في تملّك مدارس ومؤسسات تعليمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تحت إشراف ومتابعة الشركة القابضة.

وفي وقت تبلغ حصة "بنك أدكس" من رأس مال شركة "المال للتعليم"، نسبة 10 في المئة، فإن البنك، وجرياً على ستراتيجيته المتبّعة في تسويق مشاريعه، تولى إدارة الاكتتاب الخاص في رأس مال تلك الشركة، مستقطباً عدداً من المستثمرين من بينهم شركة "الثقة للاستثمارات الأردنية" (جوردانفست) التي تملكت نسبة 20 في المئة.

■■

لعب دور صلة الوصل ما بين العملاء وكبرى المؤسسات الاستثمارية

■■

وكشف **العيسى** بأن شركة "المال للتعليم" قد وقّعت اتفاقيات تفاهم لشراء عدد من المدارس في كل من مصر، الأردن، قطر ودولة الإمارات العربية المتحدة.

إعلام ومطاعم

من جهة أخرى، وفي سبتمبر 2006، ضم "بنك أدكس" إلى استثماراته قطاع الإعلام، مؤسساً شركة "أدكس ميديا" وهي، وفق **العيسى**، "شركة قابضة مملوكة بالكامل لـ"بنك أدكس" تركّز على إنتاج الأعمال الإعلامية التي تتراوح ما بين الأفلام الروائية الطويلة إلى المسلسلات التلفزيونية. ومن أولى أعمال الشركة، المسلسل التلفزيوني "خالد بن الوليد"، الذي تم عرضه في عدد من المحطات الفضائية العربية".

وفي وقت مازالت ملكية "أدكس ميديا" محصورة بالبنك من دون أن يعني ذلك عدم إمكانية توسيع قاعدتها من المساهمين مستقبلاً، فإن البنك دخل قطاع المطاعم من خلال شركة أسسها في البحرين، مساهماً بنسبة 25 في المئة من رأس مالها. وسرعان ما بدأت الشركة بالعمل مدشنة سلسلة من 5 مطاعم في البحرين، تشكل قاعدة للانطلاق والتوسع خارج السوق البحرينية.

استثمارات ستراتيجية

مقابل هذا النشاط المصرفي لـ"بنك أدكس" على مستوى هيكلة وترتيب عمليات تأسيس شركات متنوعة الأنشطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتسويقها لقاعدته من العملاء لاعباً دور صلة الوصل بينهم وبين كبرى المؤسسات الاستثمارية في المنطقة، فإن البنك مستمر في لعب دور المهيكل لعمليات تأسيس المزيد من الشركات، إنما وفق مفهوم استثماري طويل الأمد يتصف أكثر بالطابع الستراتيجي ويشكل استثماراً خاصاً بالمصرف.

البداية كانت العام 2005، مع قيام "أدكس" بالرسملة على علاقته مع "دبي انترناشيونال كابيتال" للمساهمة في تأسيس شركة "الأردن–دبي الكابيتال" برأس مال قدره نحو300 مليون دولار، بلغت حصة البنك منه 10 في المئة وتوزعت الحصص الباقية ما بين دبي انترناشيونال كابيتال" التي تحوز على أغلبية الأسهم و على عدد من المستثمرين المؤسساتيين. وتستهدف تلك الشركة الفرص الاستثمارية المتاحة في الأردن، وهي ومنذ تأسيسها نهاية العام 2005، أنجزت استثمارات تجاوز حجمها 70 مليون دولار.

■■

الدخول في قطاعات الفندقة والتعليم والإعلام

■■

ومؤخراً أعلن البنك أنه بصدد التقدم من هيئة السوق المالية السعودية بطلب تأسيس شركة "أدكس للسندات المالية" في المملكة العربية السعودية والتي ستكون بمثابة قاعدة انطلاق لنشاط البنك في السعودية. ويشير **العيسى** إلى أن "حجم رأس مال الشركة المستهدف سيكون نحو 200 مليون ريال سعودي تبلغ حصة البنك منها 25 في المئة وتوزع الحصص الباقية على عدد من المستثمرين السعوديين ومجموعة من بيوت الوساطة في المنطقة. وتستهدف الشركة الحصول على رخصة بممارسة كامل الأنشطة المالية التي نصّ عليها نظام السوق المالية باستثناء نشاط الحفظ، ووفق ستراتيجية مدروسة تقوم على التعامل مع شرائح مختارة من العملاء، بما يتناسب مع حجم الشركة وواقع المنافسة في السوق السعودية".

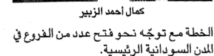
كذلك، كشف **العيسى** النقاب عن "سعي "بنك أدكس" لتأسيس شركة جديدة متخصصة في مجال توفير الخدمات الاستشارية المتعلقة بإدارة الثروات، يكون مركزها في مدينة أبو ظبي".

الرسملة على الفورة

على الرغم من حداثة سنّه فإن "بنك أدكس" أثبت قدرته على الإفادة من الفورة الاقتصادية التي تشهدها دول المنطقة وما خلقته من فرص استثمارية، عرف البنك كيفية استغلالها، من خلال تلك السلسلة المتلاحقة من الصفقات الاستثمارية التي نجح "أدكس" في ترتيبها وإقناع المستثمرين كما عملائه بالانضمام إليها.

وإذا كان البنك قد ركّز عمله في السنوات الثلاث الماضية على محيطه الإقليمي أي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فهو، وفق **العيسى**، "بصدد التوسع أكثر باتجاه الأسواق الآسيوية، وأولى خطواته في هذا المجال افتتاح مكتب تابع له في تركيا". ■

مدير عام بنك المال المتحد السوداني
التركيز في المرحلة الأولى على صيرفة الاستثمار


كمال أحمد الزبير

الخرطوم-عاصم البعيني

يتطلع بنك المال إلى تعزيز تواجده في السوق السودانية والافادة من إيجابيات مرحلة الاستقرار التي تعيشها البلاد، وذلك بعد أن أنهى بنجاح رفع رأس ماله إلى 100 مليون دولار. وقد تمّ استكمال هذه الخطوة بإعداد خطة عمل واضحة يتمّ من خلالها التركيز على تمويل المشاريع وخدمات التمويل للشركات والهيئات الحكومية، عبر استخدام الصيغ المتوافقة مع أحكام الشريعة، ليتم بعدها التوسّع نحو صيرفة الأفراد من خلال شبكة فروع تغطي مختلف الولايات، ومما يدعم التوجهات الستراتيجية للبنك مساهمة مجموعة من المستثمرين في رأس ماله، كـ"مجموعة عارف الاستثمارية" و"مجموعة الوزان" من الكويت، و"مجموعة فرنسبنك اللبنانية" و"مجموعة العلمي المصرية".

يقول مدير عام بنك المال المتحد كمال أحمد الزبير: "حصل البنك على ترخيص لمزاولة نشاطه في السودان العام 2005 وانطلق برأس مال نحو 75 مليون دولار، وباشر نشاطه في العام الماضي. وقد اختار المؤسّسون التركيز، خلال السنوات الثلاث الأولى، على صيرفة الاستثمار وتمويل الشركات والمشاريع بما فيها إدارة الأصول لحساب الغير وتوظيف الفوائض المالية للبنك في الصكوك المدرجة في سوق الخرطوم للأوراق المالية"، مشيراً إلى أنّ حجم الأصول التي يديرها البنك لحساب الغير تقدر بنحو 25 مليون دولار، يضاف إلى ذلك طرح الصناديق الاستثمارية المتخصصة في قطاعات محددة، وتقديم الخدمات الاستشارية للشركات والدمج والاستحواذ وطرح الأسهم، على أن يتم الانتقال خلال مرحلة لاحقة إلى ممارسة دوره كمصرف تجاري من خلال فروع عدة يقدم من خلالها صيرفة التجزئة (Retail Banking). "والهدف من هذا التوجّه إرساء قاعدة مصرفية متينة تمكّنه من لعب دور ريادي على مستوى القطاع المالي في السوق السودانية".

خدمات مصرفية متطوّرة

ويضيف الزبير: "إنّ هذا التوجّه عززته حاجة السوق إلى الخدمات المصرفية التمويلية ذات الجودة العالية التي تشهد ارتفاعاً في الطلب عليها في ظل المرحلة الاقتصادية الجديدة التي تمر بها البلاد، خصوصاً أن الخدمات المصرفية للأفراد ما زالت في بداياتها بعد الظروف القسرية التي مرت بها السودان على مدى السنوات السابقة. وعلى الرغم من حداثة عهد البنك والتي تمتد إلى نحو 10 أشهر فقط، إلا أنه لعب دوراً حيوياً في ترتيب عمليات تمويل لمؤسّسات عدة وإعادة هيكلة بعض المؤسسات والاستعانة بجهود الخبراء المتخصصين، إلى ذلك، لعب دور الوسيط في عمليات البيع بين المستثمرين". ومشيراً إلى أنّ "إدارة البنك تسعى لتحقيق عائد على حقوق المساهمين بنسبة 14% خلال السنوات الخمس المقبلة".

لقد فرض بنك المال المتحد نفسه لاعباً مهماً على الساحة المصرفية في السودان. ومع التطوّر السريع الذي شهدته أعمال "بنك المال المتحد" اتخذ مجلس الإدارة قراراً بتحويله من شركة مساهمة خاصة إلى شركة مساهمة عامة من خلال رفع رأس ماله إلى 100 مليون دولار عن طريق طرح أسهم إسمية بقيمة 25 مليون دولار للاكتتاب العام في السودان ودول الخليج بواقع 1000 جنيه سوداني للسهم. وقد لاقت الخطوة قبولاً كبيراً من جانب المكتتبين ولعب بنك الاستثمار المالي – وهو مصرف استثماري متخصص في إدارة وتسويق الاكتتابات – دور مدير الاكتتاب. ووفقاً للخطة التي أقرّها مجلس الإدارة من المتوقع ان يتم إدراج أسهم البنك في المرحلة الأولى في سوق الخرطوم للأوراق المالية على أن تُدرج لاحقاً في بعض أسواق المال الخليجية. وتتزامن هذه الخطة مع توجّه نحو فتح عدد من الفروع في المدن السودانية الرئيسية.

نموّ مشجّع

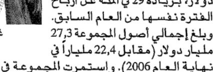
وعن واقع القطاع المصرفي في السودان يوضح الزبير أن القوانين المرعية الإجراء تحتم على المؤسسات المصرفية العاملة في شمال السودان أن يتوافق نشاطها مع أحكام الشريعة الإسلامية بعكس ما هو الحال عليه في جنوب البلاد. وعلى الرغم من هذه الازدواجية يشهد القطاع المصرفي تطوّرات نوعية عكسها حجم الاستثمارات الأجنبية الموظّفة فيه. وبلغ عدد المصارف الأجنبية 7 مصارف أبرزها: مصرف السلام، بنك الإمارات السوداني، بنك عوده، بنك بيبلوس وبنك الجزيرة الأردني. واستحوذت مؤسسة أملاك الإماراتية على بنك النيلين، فيما اشترى بنك بيروت نسبة مؤثرة من رأس مال البنك السوداني الفرنسي، وبذلك يرتفع عدد المصارف العاملة في السودان إلى 26 مصرفاً، تقدر أصولها بنحو 3 مليارات دولار. ويضيف الزبير: "أعدّ بنك المال المتحد دراسة شاملة عن القطاع المصرفي في السودان وتبين أنّ أصول القطاع تحقق نمواً سنوياً بنسبة 39 في المئة منذ العام 2003، ومن المتوقع أن يستمر النموّ مع تكريس وانتشار مفهوم العمل المصرفي ليحل مكان التعاملات النقدية".

البيئة التشريعية

ويتزامن النموّ الذي يشهده القطاع المصرفي مع توفّر بيئة تشريعية وقانونية تواكب التطوّرات. وفي هذا السياق، يقول الزبير إن الجهات المختصة لعبت دوراً حيوياً في تكريس قاعدة قانونية متطوّرة تتماشى مع متطلبات العمل المصرفي الحديث، كقانون غسل الأموال. وتم استكمال هذه الخطوات من خلال الدور الرقابي الذي يلعبه المصرف المركزي والذي يتشدد في تطبيق المعايير الدولية. وقد ساهمت هذه العوامل في استقطاب استثمارات عربية وخليجية إلى القطاع وارتفاع حجم الفائض النقدي الأجنبي في البلاد. ■

المؤسسة العربية المصرفية


غازي عبد الجواد

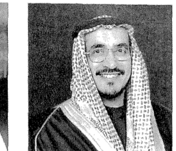


أعلنت المؤسسة العربية المصرفية أنّ المجموعة حققت، في النصف الأول من العام 2007، أرباحاً صافية بلغت 143 مليون دولار، بزيادة 29 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام السابق. وبلغ إجمالي أصول المجموعة 27,3 مليار دولار (مقابل 22,4 ملياراً في نهاية العام 2006). واستمرت المجموعة في الحفاظ على قاعدة رأسمالية قوية تمثلت بمعدل لكفاية رأس المال بلغ 16,8 في المئة خلال يونيو 2007 (17 في المئة نهاية يونيو 2006).

وعلى الرغم من ارتفاع تكلفة التشغيل إلى 148 مليون دولار، نتيجة استقطاب المؤسسة لأعداد إضافية من الموظّفين، وارتفاع تكلفة المعيشة وقيمة المكافآت وحوافز الإنتاج، شهد معدل تكلفة التشغيل في المؤسسة العربية المصرفية تحسّناً ملموساً خلال هذه الفترة، إذ تراجع إلى 49 في المئة من الدخل الإجمالي، مقارنة بـ 56 في المئة للفترة نفسها من العام 2006.

وتعليقاً على هذه النتائج، يقول الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية **غازي عبد الجواد**: "إنّ التحسّن المتواصل في النتائج المالية للمؤسسة يظهر أهمية الإنجازات التي تحققت من جرّاء تحويل اهتمامنا بقوة إلى تدفّقات التجارة وحركة المشاريع في العالم العربي. وقد تمكن قطاع عمليات الجملة في المؤسسة، وعلى الأخص في قطاعات الخزينة وتمويل التجارة والمشاريع وخدمات الصيرفة الإسلامية، من مواكبة التوسّع الاقتصادي المتسارع في المنطقة بشكل فعّال. وفي الوقت نفسه، تابعت عمليات التجزئة التي تقدمها في عدد من الأسواق إحداث تحسن متواصل وملموس في قدرة المؤسسة على تحقيق الأرباح. واستمر تحسن المكانة الخاصة التي تحتلها المؤسسة العربية المصرفية في الأسواق المالية الدولية، كما يدل عليه قيام مؤسسات التصنيف الدولية مجدداً برفع تصنيف القوة المالية للمؤسسة وقدرتها الافتراضية، حيث رفعت مؤسسة "موديز" في أبريل الماضي، تصنيف المؤسسة العربية المصرفية إلى (A3/Prime-2)، كما رفعته مؤسسة "كابيتال إنتليجنس" في مايو الماضي، إلى (-A)".

المصرف الخليجي التجاري


د. فؤاد العمر

إبراهيم حسين إبراهيم

أعلن المصرف الخليجي التجاري عن نتائجه المالية للربع الثاني من العام 2007، حيث بلغت أرباحه الصافية 8,1 ملايين دينار بحريني، بزيادة 57 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2006. وارتفع إجمالي أصول المصرف بنسبة 135 في المئة، ليصل إلى 171 مليون دينار. كما بلغت حقوق المساهمين 120,2 مليون دينار، مرتفعة بنسبة 207 في المئة، في حين بلغ العائد على متوسط رأس المال 24,8 في المئة، والعائد على السهم 13 فلساً.

وعن هذه النتائج، يقول رئيس مجلس إدارة المصرف د. **فؤاد العمر**: "إنها تؤكد على نجاح الستراتيجية التي وضعها مجلس الإدارة وينتهجها المصرف، حيث تتركز على الاستفادة من فرص الاستثمار المتاحة محلياً وإقليمياً، وتطوير عملياته المصرفية والاستثمارية". مشيراً إلى أنّ مجموعة من البنوك والمؤسسات الاستثمارية، أقدمت، مؤخراً، على تملّك ما نسبته 30 في المئة من رأس مال المصرف البالغ 100 مليون دينار بحريني، معتبراً أن ذلك يشكل "خطوة تعزز ستراتيجية المصرف لجهة تحوّله إلى مؤسسة مالية قوية وقادرة على الاستفادة من الفرص الاستثمارية المتزايدة في أسواق المنطقة. كما أنها خطوة تخلق قنوات جديدة للوصول إلى عملائنا في دول المنطقة من خلال شركائنا الستراتيجيين، وهي ستعزز من ملاءة رأس مال المصرف".

ومن جانبه، يلفت المدير العام **إبراهيم حسين إبراهيم** إلى أنّ المصرف "قدم في الفترة الماضية مجموعة من حسابات المضاربة الاستثمارية المقيدة وغير المقيدة، وقد لاقت إقبالاً كبيراً من عملاء المصرف، وخصوصاً من أصحاب الثروات الذين يتطلعون إلى تحقيق عوائد مجزية على استثماراتهم. وقد تميّزت هذه المنتجات الاستثمارية بتنوّع مُدد الاستثمار فيها ومعدلات العوائد المرتفعة".

بنك الرياض

طلال القضيبي

أبرم بنك الرياض اتفاقية تعاون مشترك مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، عضو مجموعة البنك الدولي، لدعم الأعمال الناشئة في المملكة العربية السعودية.

وقّع الاتفاقية الرئيس التنفيذي لبنك الرياض **طلال القضيبي**، ومدير مؤسسة التمويل الدولية في المملكة ومسؤول الاستثمار الإقليمي في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **وليد بن عبد الرحمن المرشد**.

وتشمل الاتفاقية قرضاً مدمجاً سيتولى بنك الرياض توزيعه حصرياً وإطلاق موقع إلكتروني متكامل لخدمة أصحاب المنشآت الناشئة، يحتوي على مجموعة كبيرة من المواد التعليمية، ومجموعة من الأدوات الإلكترونية الموجهة لأصحاب المنشآت الناشئة.

وأكد **القضيبي** "أن جميع هذه الخدمات ستقدم مجاناً لعملاء بنك الرياض بشكل خاص، ولشريحة الأعمال الناشئة في المملكة العربية السعودية بشكل عام، من منطلق الاهتمام الذي يوليه البنك لقطاع الأعمال الناشئة في جميع مناطق المملكة".

من جهته، أكد **المرشد** أن "تعاون بنك الرياض مع مؤسسة التمويل الدولية، سيفتح آفاقاً واسعة وجديدة لأصحاب المنشآت الناشئة، وتمنحهم فرصة تبادل الخبرات والاستفادة منها. ويعتبر توقيع هذه الإتفاقية مكملاً لتطوير مستمر مع بنك الرياض لدعم المشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم.

أخبار الولايات المتحدة الأميركية من دي أتش أل



الاقتصاد والأعمال

ميتشيغن: انفصال «ديملر» عن «كرايسلر»

أعلنت مجموعة «ديملر – كرايسلر» الألمانية الأميركية العملاقة للسيارات أنّ تكاليف فصلها إلى شركتين هما «ديملر» و«كرايسلر» كما كان الحال قبل اندماجهما، ستصل إلى نحو 2.5 مليار يورو. ليتمّ بذلك إنهاء اندماج بين الشركتين استمر 9 أعوام، وذلك بعد بيع 80.1 في المئة من أسهم «كرايسلر» إلى شركة «سيربيروس كابيتال مانجمنت» الأميركية في مايو الماضي مقابل 5.4 مليارات يورو.

نيويورك: بلدان خليجية تستحوذ على نصف أصول صناديق الاستثمار الحكومية العالمية

قالت مؤسسة «مورغان ستانلي» في تقرير حديث أنّ صناديق الاستثمار التابعة لقطر، السعودية، الكويت والإمارات العربية المتحدة تستحوذ على نحو 50 في المئة من إجمالي أصول صناديق الاستثمار الحكومية في العالم، والتي تقدر قيمتها بنحو 2.6 تريليون دولار.

كولورادو: معدلات الفقر إلى إرتفاع

ارتفع معدل الفقر في ولاية كولورادو من 9.8 في المئة لفترة 2003–2004 إلى 10.6 في المئة لفترة 2005–2006. وهذا المعدل يعد أدنى من المعدل العام على مستوى الولايات المتحدة الأميركية والبالغ 12.6 في المئة. ويرزح 36.5 مليون أميركي تحت عبء الفقر. وقد عانت ولاية كولورادو بداية القرن الحالي من ركود اقتصادي فقد بنتيجته 75 ألفاً من اليد العاملة وظائفهم.

نمنحك صدارتنا في التصدير إلى الولايات المتحدة الأميركية يومياً.

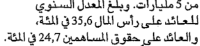
www.dhl.com

DHL

مصرف الريان



د. حسين علي العبد الله



حقق مصرف الريان، في النصف الأول من العام 2007، أرباحاً صافية بلغت 667 مليون ريال قطري، ووصل مجموع الموجودات إلى 8,3 مليارات ريال، وإجمالي حقوق المساهمين إلى أكثر من 5 مليارات. وبلغ المعدل السنوي للعائد على رأس المال 35,6 في المئة، والعائد على حقوق المساهمين 24,7 في المئة.

وتعليقاً على هذه النتائج، يقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **د. حسين علي العبد الله**، "إنّ النتائج المالية المحققة فاقت التوقعات، وهي عكست بشكل واضح النمو الكبير الذي حققه المصرف، على الرغم من المنافسة القوية التي تشهدها السوق حالياً، وعلى الرغم من حداثة عهد المصرف". ومتابعاً: "أمضينا الفترة الأولى من عمر المصرف في مرحلة البناء على صعيد البنية التحتية والكوادر، وعملنا على إرساء المعايير الخاصة بالمصرف وتعزيز منتجاته وتنويع خدماته التي يقدمها لعملائه".

وفي هذا الإطار، يفيد الرئيس التنفيذي لمصرف الريان **عادل مصطفوي** أن المصرف "سيعلن خلال الربع الأخير من هذا العام عن إطلاق صندوق صناعي بقيمة 1,5 مليار دولار يستثمر في المشاريع الصناعية في قطر." كاشفاً أن مصرف الريان وقّع عقد مضاربة (سيتم الإعلان عن تفاصيله لاحقاً) مع هيئة قطرية شبه حكومية بقيمة 450 مليون يورو.

بنك دبي التجاري



محمود هادي

أعلن بنك دبي التجاري عن تطوير خدمة التجاري SMS للرسائل المصرفية القصيرة من خلال الهواتف المتحرّكة. وسيتمكن عملاء البنك، من خلال هذا النظام، من تتبع تفاصيل حساباتهم المصرفية وتزويدهم بسجل آخر العمليات المصرفية التي قاموا بها، إضافة إلى إنجاز العديد من معاملاتهم المصرفية على مدار الساعة.

ويقول المدير العام للنُّظم والعمليات في بنك دبي التجاري **محمود هادي**: "إن إطلاق هذه الخدمات الجديدة، يعد استمرارية للستراتيجية التي ينتهجها البنك والمتمثلة في تسخير أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا".

ويقول نائب المدير العام للخدمات المصرفية للأفراد **توماس سميث**: "إن ما يميز نظام التجاري SMS للرسائل المصرفية هو توفيره لمجموعة واسعة ومتنوعة من الخدمات المصرفية وخدمات الاستعلام وسداد الفواتير، إضافة إلى إشعارات الودائع والسحوبات النقدية. وبعد أن تم تفعيل هذا النظام الجديد، فإنّ الهواتف المتحرّكة للعملاء ستتحوّل إلى فروع مصرفية متنقلة تقدم لهم كافة الخدمات التي يطلبونها".

بنك أبوظبي الوطني



مايكل تومالين، الرئيس التنفيذي

بلغت الأرباح الصافية لبنك أبوظبي الوطني، للنصف الأول من العام الحالي، 1,2 مليار درهم، بارتفاع 5 في المئة عن الفترة المماثلة من العام 2006، كما بلغت نسبة العائد السنوي على حقوق المساهمين 25,4 في المئة، وهو يوازي متوسط العائد في الخطة الخمسية الستراتيجية للبنك. وارتفعت أصول البنك إلى 124 مليار درهم بزيادة 53 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة 53 في المئة والقروض بنسبة 29 في المئة. أما موارد رأس المال والتي تتضمن 2,5 مليار درهم من السندات القابلة للتحويل إلى أسهم، فقد بلغت 12,1 مليار درهم بارتفاع 17 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. كما ارتفعت نسبة الكلفة إلى العائد إلى 28 في المئة.

وبلغت مساهمة القطاع المصرفي الداخلي في صافي الأرباح نسبة 54 في المئة، في حين ساهم القطاع المصرفي الدولي بنسبة 19 في المئة، وقطاع الاستثمار بنسبة 21 في المئة، وبلغت مساهمة المركز الرئيسي 6 في المئة.

وقد تمّ في شهر يونيو 2007 افتتاح الوحدة المصرفية الخاصة المملوكة بالكامل لبنك أبوظبي الوطني في جنيف – سويسرا. ومن المتوقع أيضاً أن تباشر شركة "أبوظبي الوطني للتمويل الإسلامي" أعمالها خلال الربع الثالث من العام، على أن تتبعها شركة "أبوظبي الوطنية للعقارات" خلال الربع الأخير من العام.

بنك الشارقة

سجل بنك الشارقة، خلال النصف الأول من العام الحالي، أرباحاً صافية بلغت 153 مليون درهم، بزيادة 22 في المئة عن الفترة ذاتها من العام الماضي. وارتفعت ربحية السهم من 0,101 درهم إلى 0,123 درهم. وعزا مجلس إدارة البنك هذا الأداء المتميّز إلى النمو الكبير في حركة العمليات المصرفية واستعادة أسواق الأسهم المحلية وضعها الطبيعي، ما عزز أرباح التداول.

وسجلت ودائع البنك، في الربع الثاني من العام 2007، زيادة بنسبة 14 في المئة، مقارنة بالربع الأول من العام ذاته. وارتفعت القروض والتسهيلات بنسبة 23 في المئة مقارنة بالأرقام المسجلة في نهاية العام الماضي. وانخفض إجمالي الأصول بنسبة 8 في المئة2006.

وكان بنك الشارقة وقّع في 28 يونيو 2007 اتفاقية قرض مشترك بقيمة 200 مليون دولار مع مجموعة من البنوك العالمية لتمويل الأنشطة المختلفة للبنك. تبلغ مدة القرض 36 شهراً ويسدد دفعة واحدة عند الاستحقاق، وبسعر الفائدة المتداول بين البنوك العالمية (ليبور) إضافة إلى هامش 35 نقطة أساسية سنوياً.

كما أنجز بنك الشارقة، في 4 يوليو 2007، عملية استحواذه على بنك البقاع اللبناني، بتكلفة إجمالية قدرها 25 مليون دولار. وتم تحويل العمليات المصرفية الخاصة ببنك البقاع بالكامل إلى مالكه السابق "فرنسبنك". وتوفّر هذه الصفقة ترخيصاً لبنك الشارقة لمزاولة العمل المصرفي في لبنان

بنك الاستثمار الدولي




عابد الزيرة

حقق بنك الاستثمار الدولي، وهو بنك استثماري يقع مقره في مملكة البحرين، أرباحاً صافية بلغت، خلال النصف الأول من العام 2007، 9,6 ملايين دولار، بزيادة 77,8 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. أما معدلات الربحية خلال هذه الفترة فتجلت في العائد السنوي على رأس المال المدفوع بالكامل البالغ 44,8%، وفي متوسط حقوق المساهمين البالغ 30,1%، وفي متوسط الموجودات البالغ 21,2%. وبلغ معدل كفاية رأس المال 58%، وهو ما يعادل نحو خمسة أضعاف الحد الأدنى المقرر من مصرف البحرين المركزي.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك **عابد الزيرة**: "تملّك البنك، نيابة عن مستثمريه، خلال النصف الأول من العام 2007، حصة نسبتها 35% في مصنع لإنتاج حديد التسليح في البحرين، تبلغ قيمته نحو 37 مليون دولار، ومن المقرر أن يتم التخارج من هذا الاستثمار في غضون خمس سنوات، مع تحقيق معدل عائد داخلي متوقع يزيد على 23% سنوياً، كما تملّك البنك حصة قدرها 95% في محفظة للعقارات التجارية في مدينة ميونيخ الألمانية بقيمة 210 ملايين دولار، وتشتمل هذه على ثلاثة عقارات تجارية مؤجرة إلى شركة "سيمنز كوربوريشن"".

وأضاف **الزيرة**: "كذلك دخل البنك مؤخراً في مشاركة مع المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص وعدد من الشركاء الستراتيجيين، لتأسيس شركة إيوان لرأس المال في المملكة العربية السعودية، برأس مال مصرّح به قدره 50 مليون ريال سعودي، وهي شركة لإدارة الموجودات تخضع للإشراف المباشر لهيئة سوق المال السعودية.

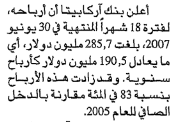
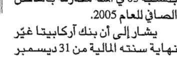
وكان الاستثمار الرئيسي الذي طرح على مستثمري البنك خلال الربع الثاني من العام 2007 عبارة عن صندوق عقاري تبلغ قيمته 65 مليون دولار يستثمر في تطوير الأراضي الواقعة في مشروع التطوير الرئيسي لـ "دانة أبوظبي". وسيقوم الصندوق بشراء قطعتي أرض لإنشاء برجين بارتفاع 21 طابقاً يخصصان للاستعمال المختلط. وسيكون تخارج الصندوق من الاستثمار في خلال أربع سنوات، ويستهدف تحقيق معدل للعائد الداخلي قدره 24 في المئة سنوياً.

بنك مسقط الدولي

أعلن بنك مسقط الدولي، الذي يقع مقره في البحرين، عن تعيين **اندرو بينبريدغ** رئيساً تنفيذياً جديداً له. وسبق لـ **بينبريدغ** أن عمل رئيساً لعمليات الأسواق الناشئة في بنك باركليز.

وكان بنك مسقط الدولي أعلن في يوليو الماضي أنه حصل على تصريح بفتح فرع جديد في قطر وهو أول فرع له في الخارج. ويعتزم "مسقط الدولي" جمع أموال من خلال طرح عام أولي لنسبة 40 في المئة من رأس ماله، لتمويل توسعات أخرى في المنطقة. ويشكل بنك مسقط الدولي أحد أهم المنافذ التي يسعى من خلالها البنك الأم، بنك مسقط، الذي يمتلك 49 في المئة من رأس مال بنك مسقط الدولي، إلى تعزيز نسبة الأرباح من العمليات الخارجية ورفعها إلى حدود 25 في المئة بحلول العام 2012.

بنك آركابيتا

عاطف عبدالملك

أعلن بنك آركابيتا أن أرباحه، لفترة 18 شهراً المنتهية في 30 يونيو 2007، بلغت 285,7 مليون دولار، أي ما يعادل 190,5 مليون دولار كأرباح سنوية. وقد زادت هذه الأرباح بنسبة 83 في المئة مقارنة بالدخل الصافي للعام 2005.

يشار إلى أن بنك آركابيتا غيّر نهاية سنته المالية من 31 ديسمبر إلى 30 يونيو، وتعتبر فترة الـ 18 شهراً المنتهية في 30 يونيو 2007 بمثابة فترة انتقالية.

وقد بلغ مجموع الميزانية العمومية للبنك، كما في نهاية يونيو 2007، 3,8 مليارات دولار، أي بزيادة 104 في المئة عما كانت في 31 ديسمبر 2005. وقد تمّ تقديم اقتراح إلى الجمعية العمومية السنوية لمساهمي البنك للموافقة على توزيع أرباح نقدية للفترة بقيمة 112 مليون دولار، تمثل عائداً بنسبة 50 في المئة على رأس المال المدفوع.

وقال رئيس مجلس إدارة بنك آركابيتا **محمد عبدالعزيز الجميح**: "نجح البنك على مدى 18 شهراً الماضية، في توسعة عملياته من حيث تنوع المنتجات الاستثمارية والمناطق الجغرافية".

وتوقع نائب رئيس مجلس الإدارة **عبدالعزيز حمد الجميح** "أن يؤدي افتتاح المكتب الرابع للبنك في سنغافورة، إلى تعزيز قدراته على البحث عن الصفقات الاستثمارية المتميزة واجتذاب المستثمرين من دول آسيا التي تشهد نمواً اقتصادياً سريعاً".

"بي إم بي إنفستمنت بنك"



البرت كتانة

أعلن "بي إم بي إنفستمنت بنك" ("بي إم بي") أن نتائجه المالية للنصف الأول من العام 2007 أظهرت زيادة بنسبة 233 في المئة في صافي أرباحه التي بلغت 12,8 مليون دولار أميركي، مقارنة بـ 3,8 ملايين في الفترة نفسها من العام الماضي.

وجاء هذا النمو في الأرباح من النشاط الرئيسي للبنك، فبلغ الدخل من الاستثمارات 19,3 مليون دولار، بزيادة 220 في المئة، كما حققت عمليات بيع الاستثمارات الخاصة انتعاشاً ملحوظاً. أما الايرادات الأخرى فزادت بنسبة 108 في المئة، لتبلغ 2,7 مليون دولار.

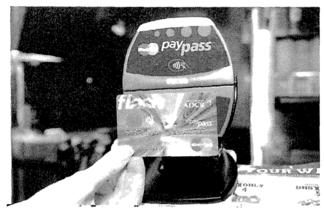
وسجلت أصول البنك انخفاضاً طفيفاً من 172,7 مليون دولار في نهاية العام 2006 إلى 168 مليوناً في نهاية يونيو 2007، ويعزى ذلك بدرجة رئيسية إلى سداد مبلغ قدره 15,2 مليون دولار من أصل قرض متوسط الأجل قدره 75 مليوناً، وارتفعت حقوق المساهمين إلى 63,9 مليوناً في نهاية يونيو 2007 أي بزيادة 38 في المئة عن نهاية العام 2006.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك **البرت كتانة**: "إنّ استمرارية الارتفاع في معدل ربحية البنك سيمهد السبيل لمزيد من التوسّع، إضافة إلى زيادة نشاطنا الاستثماري لنتمكن من تحسين الأداء.



شريحة
لبطاقة البيانات..
وشريحة ثانية
لسيارتك..
وشريحة ثالثة لجوالك
لحياتك الإجتماعية..

بنك أبو ظبي التجاري



بطاقة ائتمان "فلاش ماستركارد"

أطلق بنك أبو ظبي التجاري بطاقة ائتمان "فلاش ماستركارد" المزودة بتقنية PayPass™ (بصمة ترددات الراديو) والتي تعمل باستخدام أحدث التقنيات المتبعة في أنظمة الدفع. ويمكن استخدام البطاقة في مراكز معتمدة محددة في الإمارات، وهي توفّر طريقة دفع سريعة وسهلة للمشتريات ذات القيمة المنخفضة التي لا تتعدى 100 درهم إماراتي.

وفي هذا الإطار، قال رئيس قسم الخدمات المصرفية للأفراد في بنك أبو ظبي التجاري **أروب موخوبادياي**: "إن بطاقة ائتمان "فلاش ماستركارد" المزودة بتقنية PayPass تشكّل منتجاً مبتكراً يأتي بالتوافق مع مهمة بنك أبو ظبي التجاري بأن يكون على قائمة المصارف التي تقدم كل ما هو مبتكر وجديد، وسيبدأ البنك بإصدار البطاقات للعملاء على مراحل مجاناً".

"ستاندرد تشارترد" الإمارات

طرح "ستاندرد تشارترد" في دولة الإمارات العربية المتحدة، حزمة خدماته الجديدة "إكسبريس تريد"، المخصصة لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لدفع عجلة نمو هذا القطاع من خلال تيسير وتسريع إجراءات الحصول على التسهيلات المالية.

وقال رئيس قسم الخدمات المصرفية للأفراد في الإمارات وعُمان في بنك "ستاندرد تشارترد" **أوين بيلمان**: "تزود هذه الخدمات العملاء من الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم، بالموارد المناسبة للإرتقاء بأعمالهم. وطرح "ستاندرد تشارترد" هذه الخدمة سابقاً في 18 سوقاً حول العالم. وقد عقدنا ورش عمل لتسليط الضوء على أفضل ممارسات التجارة الدولية، ومساعدة الشركات على الإرتقاء بمشاريعها".

وقال الرئيس الإقليمي للخدمات المصرفية للشركات صغيرة ومتوسطة الحجم في الشرق الأوسط وجنوب آسيا في "ستاندرد تشارترد" سانديب بوز: "تهدف هذه الخدمات إلى تمكين عملائنا من تعزيز مستويات السيولة المالية، عبر إتاحة الفرصة للحصول على قروض تصل إلى 5 أضعاف قيمة الضمان، وتوفير التمويل بالنقد الأجنبي، إضافة إلى إجراء المعاملات التجارية اليومية".

مارك إدريس



مارك إدريس

أعلن "كريديه سويس" عن تعيينه في منصب رئيس الشرق الأوسط للأعمال المصرفية الخاصة، على رأس فريق يضم 4 مديرين للعلاقات العامة للخدمات المصرفية الخاصة في سوق الشرق الأوسط.

ويتخذ هذا الفريق من زيوريخ مقراً له. وسيتسلّم **إدريس** منصبه في أول ديسمبر المقبل. وكان شغل قبل انضمامه إلى "كريديه سويس" منصب رئيس الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في بنك "اتش. اس. بي. سي" في زيوريخ.

جمال النايف

أعلنت مجموعة سيتي المصرفية عن تعيين **جمال النايف** عضواً منتدباً لخدمات المبيعات للمؤسسات في الشرق الأوسط في إدارة الإستثمارات البديلة.

وكان **النايف** التحق بـ"سيتي البحرين" العام 1980 حيث عمل في مبيعات الأسواق النقدية والعملات الأجنبية والمتاجرة، ثم انتقل إلى فريق عمل الإستثمارات في لندن مسؤولاً عن بيع منتجات الدخل الثابت في الشرق الأوسط.

وفي العام 1993 أصبح مسؤولاً عن مبيعات الدخل الثابت في أنحاء أوروبا، ثم مديراً للمبيعات في الأسواق الناشئة العام 1995. ومنذ العام 2003 إنضم **النايف** إلى فريق مبيعات الإستثمارات البديلة للمؤسسات في الشرق الأوسط، متخذاً من سيتي الأردن مقراً له.

جيمس إلدريدج

وفي الإطار نفسه، أعلنت "سيتي" عن تعيين **جيمس إلدريدج** مديراً لمبيعات الإستثمارات البديلة للمؤسسات في الشرق الأوسط. وكان **إلدريدج** أمضى العامين الفائتين ضمن فريق عمل إدارة الثروات العالمية في "سيتي" مسؤولاً عن مبيعات الإستثمارات البديلة.

سيروس أميرباشاي

عينه بنك الخليج المتحد نائباً للرئيس في دائرة إدارة الأصول، ومديراً عاماً لشركة "بنك الخليج المتحد للأوراق المالية"، التابعة له والتي تعمل في مجال الوساطة والأوراق المالية انطلاقاً من مقرها الرئيسي في مملكة البحرين.

وكان **أميرباشاي** يعمل في السابق لدى ميريل لينش حيث اكتسب خبرة تصل إلى 20 عاماً. ■

مجموعة البركة المصرفية


صالح كامل


عدنان أحمد يوسف

أعلنت مجموعة البركة المصرفية أن نتائجها المالية للنصف الأول من العام الحالي أظهرت نمواً في مختلف المؤشرات. فبلغ النمو في صافي الأرباح 117 في المئة، لتصل إلى 120,97 مليون دولار، وفي الموجودات 30 في المئة، وفي حقوق المساهمين، متضمنة حقوق الأقلية، 83 في المئة، وفي الإيرادات التشغيلية 33 في المئة، وذلك مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي 2006.

وبالمناسبة، أعلن رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية **صالح كامل** "أن المجموعة، وبعد نجاح الاكتتاب الخاص والعام في أسهمها، باشرت بتنفيذ خططها لزيادة عملياتها وأنشطتها في الأسواق التي تتواجد فيها وتلك التي تخطط للدخول إليها، حيث أعلنت بالفعل عن حصولها على موافقة السلطات السورية على تأسيس وحدة مصرفية تابعة لها في سورية برأس مال 100 مليون دولار، وفتح مكتب تمثيلي للمجموعة في إندونيسيا، كذلك دمج بنك البركة الإسلامي وبنك الأمين في مؤسسة مصرفية إسلامية واحدة متكاملة الخدمات برأس مال مصرح به قدره 600 مليون دولار".

من جانبه، أكد الرئيس التنفيذي للمجموعة **عدنان أحمد يوسف** أنّ النتائج التي حققتها مجموعة البركة المصرفية للأشهر الستة الأولى من العام الحالي جاءت ثمرة "الخطوات التي اتخذناها لتعزيز الموارد المالية لوحدات المجموعة، وأيضاً نتيجة تحسين البيئة التشغيلية بشرياً وتقنياً ورقابياً، علاوة على نجاحنا في تحفيز الوحدات التابعة للمجموعة على العمل في ظلّ ستراتيجيةٍ موحّدة. لذلك فإنّ المجموعة تسير على الطريق الصحيح لتحقيق الهدف الرئيسي لستراتيجية أعمالها وهو زيادة قيمة حقوق المساهمين".

وأضاف **يوسف**: "لقد شهد النصف الأول من العام 2007 القيام بالعديد من المبادرات التي تترجم توجهات ستراتيجيتنا الجديدة في التوسّع الجغرافي جنباً إلى جنب مع تعزيز موارد وقدرات وحداتنا المصرفية القائمة، هذا إلى جانب النجاح الذي لاقاه الاكتتاب العام في أسهم بنك البركة التركي للمشاركات حيث تمت تغطية المبلغ المطلوب بأكثر من 32 مرة، والذي كان له انعكاس مباشر على الدخل المحقق خلال النصف الأول. في الوقت ذاته نعتزم قريباً إصدار صكوك إسلامية من أجل تعزيز مواردنا المالية، بعد حصولنا على تصنيف ائتماني استثماري مميز (تصنيفات ائتمانية طويلة وقصيرة الأجل (A-) و(BBB3-) من مؤسسة التصنيف العالمية "ستاندرد أند بورز" في مطلع العام".

"بيت التمويل الخليجي"


عصام جناحي

أعلن "بيت التمويل الخليجي" عن نتائجه المالية للأشهر الثلاثة المنتهية في 30 يونيو 2007، محققاً أرباحاً صافية بلغت 73,6 مليون دولار، أي بزيادة 24 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام 2006. وبلغ العائد على السهم خلال الربع الثاني 10,55 سنتات. أما الأرباح نصف السنوية فبلغت 145,9 مليون دولار مع عائد على حقوق المساهمين يبلغ 43 في المئة وعائد على الأصول 18 في المئة.

وارتفع إجمالي أصول البنك إلى 20 في المئة في النصف الأول من 2007، مقارنة مع نهاية ديسمبر 2006 وبلغ 1,8 مليار دولار. ويعود هذا النمو إلى توسّع "بيت التمويل الخليجي" في محفظته الاستثمارية الستراتيجية.

وفي تعليقه على هذه النتائج، قال رئيس مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي" **د. فؤاد العمر**: "إضافة إلى استمرار تحقيق الأرباح القياسية بدأنا بالتحوّل إلى الأسواق المالية العالمية، ولقد ظهر هذا جلياً من خلال إصدار شهادات الإيداع الدولية بقيمة 275 مليون دولار، وإدراجها في سوق لندن للأوراق المالية".

وقال الرئيس التنفيذي لـ "بيت التمويل الخليجي" **عصام جناحي**: "سيشهد النصف الثاني من العام الإعلان عن المزيد من مشاريع البنية التحتية، والتخارج المربح من اثنين من المشاريع لصالح عملائنا".

مصرف قطر الإسلامي


صلاح الجيدة

بلغ صافي أرباح مصرف قطر الإسلامي، عن النصف الأول من العام 2007، نحو 501,6 مليون ريال قطري، بزيادة 6,4 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، وبلغ العائد على السهم 4,2 ريالات، وحصّة المودعين من الأرباح 76 مليوناً. وأعلن الرئيس التنفيذي للمصرف **صلاح الجيدة** "أنّ موجودات المصرف ارتفعت إلى نحو 18 مليار ريال في نهاية النصف الأول من العام 2007، بنموّ نسبته 64 في المئة، وساهم فيه بشكل أساسي النموّ في المحفظة التمويلية التي بلغت 10 مليارات ريال، مرتفعةً بنسبة 67 في المئة. وترافق ذلك مع معدل للعائد على الموجودات بلغ 7 في المئة، كما نمت الحسابات الجارية والاستثمارية للعملاء بنسبة 28,8 في المئة وبلغت 10,3 مليارات ريال". وقال أنّ حقوق المساهمين ارتفعت إلى 3,9 مليارات ريال، ليبلغ معدل العائد عليها 32,6 في المئة.

وتوقّع **الجيدة** "أن يكون العام 2007 عام إنجازات ونجاحات قياسية جديدة في كافة الأنشطة المصرفية والتمويلية والاستثمارية والإدارية"، منوّهاً بإطلاق المصرف لهويته الجديدة مطلع يونيو الماضي.

مصرف الإمارات الإسلامي


إبراهيم فايز الشامسي

أعلن مصرف الإمارات الإسلامي عن نتائجه في النصف الأول من العام 2007، وقد أسفرت عن تحقيق أرباح صافية بلغت، بعد حصة المودعين، 76 مليون درهم، بزيادة 48 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وقد ارتفع إجمالي الإيرادات إلى 401 مليون درهم، بزيادة 94 في المئة، وقد أدى ذلك إلى ارتفاع حصة المودعين من الأرباح بنسبة 126 في المئة عمّا كانت عليه في يونيو 2006. وشهدت أصول المصرف نمواً بنسبة 26 في المئة عن إجمالي الأصول في نهاية ديسمبر 2006. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 1,2 مليار درهم في نهاية الفترة، بزيادة 20 في المئة عمّا كانت عليه في نهاية العام 2006، وبلغ العائد على رأس المال 20 في المئة سنوياً.

وكان النصف الأول من هذا العام شهد طرح المصرف لإصداره الأول من صكوك الاستثمار، وقيمتها 1,3 مليار درهم، مقابل عائد قدره (ليبور+30 نقطة)، وقد تمّ الاكتتاب في هذه الصكوك بالكامل.

وبموازاة ذلك، قدم البنك منتجات وخدمات جديدة لتلبية الحاجات المتنوّعة للمتعاملين، ومنها خدمة "الريم" المخصصة للسيدات. كما طرح بطاقة ائتمان "فيزا انفينيت".

وقال الرئيس التنفيذي للمصرف **إبراهيم فايز الشامسي**: "تؤكد النتائج المحققة أننا نسير على الطريق الصحيح، فعلى الرغم من أننا بدأنا في أواخر العام 2004، إلا أننا أصبحنا من أسرع المصارف نمواً وتطوراً في الدولة، كما اننا الآن من أعلى مصارف الدولة توزيعاً للأرباح على حسابات الاستثمار".

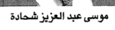
بنك البلاد


الرئيس التنفيذي لبنك البلاد
عزام أبا الخيل

حقق صندوق الأسهم الكويتية (السّيف)، الذي أطلقه بنك البلاد في يناير 2006، نمواً وصلت نسبته، في نهاية النصف الأول من العام الحالي، إلى 30,19 في المئة، مقارنة بنتائج نهاية العام 2006. وبالمقارنة مع بدء إصدار الصندوق في يناير 2006 تبلغ نسبة النمو 19,08 في المئة. وتأتي هذه النتائج، بعد مسيرة جيدة من النمو المتواصل شهدها الصندوق خلال العام الحالي، علماً أنه سجّل تراجعاً بنسبة 6,82 في المئة نهاية العام 2006.

وتتمثل أهداف صندوق "السّيف" في تنمية رأس المال المستثمر على المدى الطويل، من خلال الاستثمار في أسهم نخبة من الشركات الكويتية المدرجة وغير المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية، مع الالتزام بانتقاء الأسهم وفقاً للضوابط الشرعية المعتمَدة من قِبَل مؤشر "جلوبل" الإسلامي، والحرص على توزيع مخاطر الاستثمار على قطاعات اقتصادية عدة.

البنك الإسلامي الأردني


موسى عبد العزيز شحادة

أعلن نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك الإسلامي الأردني **موسى عبد العزيز شحادة** "أنّ نسبة النموّ في أرباح البنك بعد الضريبة بلغت، خلال النصف الأول من العام الحالي، 55,4 في المئة، مقارنةً بالفترة نفسها من العام الماضي، ليبلغ حجم إجمالي الأرباح 15 مليون دينار".

وقال **شحادة** إنّ "ميزانية البنك، خلال الأشهر الستة الأولى، أظهرت نموّاً واضحاً في جميع المؤشرات المالية، ووصل المجموع العام للميزانية، شاملاً حسابات الاستثمار المخصص والمحافظ الاستثمارية وحسابات الاستثمار بالوكالة (الحسابات المدارة) والودائع، نحو 1,9 مليار دينار، بزيادة 9,2 في المئة عن نهاية العام 2006. كما وصلت حقوق المساهمين إلى 125,5 مليون دينار، بنموّ نسبته 8,9 في المئة.

وأشار **شحادة** إلى أنّ البنك الإسلامي الأردني وقّع اتفاقية مع شركة "ويسترن يونيون"، تخوّلها أن تصبح وكيلاً معتمداً لديه، ما يتيح للعملاء إرسال واستلام أموالهم من خلال فروع البنك الـ 53 المنتشرة في مختلف أنحاء المملكة. وتتيح الاتفاقية لقاعدة عملاء البنك فرصة الافادة من خدمات "ويسترن يونيون" لتحويل الأموال إلى نحو 200 دولة.

ترقيات في بنك طيب

أعلن بنك طيب عن ترقية ثلاثة من موظفيه في شركة الوساطة المالية التابعة له، وهي طيب للأوراق المالية.

وشملت هذه الترقيات:

—**علي عبد الله البستكي**: رقي من منصب المدير العام في طيب للأوراق المالية الذي شغله منذ العام 2005، إلى منصب رئيس الوساطة العالمي.

وقبل التحاقه ببنك طيب، عمل البستكي في بنك الكويت الوطني كمدير تنفيذي ورئيس لادارة الوساطة العالمية لمدة خمس سنوات. وكان قبل ذلك يشغل منصب مدير أول إدارة عمليات البنك لمدة سبع سنوات.

—**سيد زهير الدين**: رقي إلى منصب مدير عام طيب للأوراق المالية. وهو يعمل لدى طيب للأوراق المالية منذ العام 2002 حيث شغل مختلف المناصب بما فيها وظائف في مجال الأبحاث ومكتب الوساطة المالية.

وقبل التحاقه بالعمل في طيب عمل **زهير الدين** لدى كبريات مؤسسات الوساطة المالية في عمان والهند.

—**جمال الشيخ**: رقي إلى منصب مساعد مدير عام طيب للأوراق المالية.

وكان التحق بـ"طيب" العام 1997، في منصب مدير لأسواق الخليج وشمال أفريقيا. وكان عمل قبل ذلك في شركة الجوهرة للأوراق المالية لمدة سنتين. ■



Health Warning: Smoking is a main cause of lung cancer, lung diseases and of heart and arteries diseases. تحذير صحي: التدخين سبب رئيسي لسرطان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرايين .

أمين عام منتدى "باو" لقارة آسيا:

الاقتصاد الآسيوي يوفّر فرصاً كبيرة لنموّ الدول العربية

لونغ يونغ تو

دبي– مايا ريدان

يمرّ الاقتصاد العالمي بمتغيّرات عدة أبرزها النموّ الكبير الذي يشهده الاقتصاد الآسيوي، وخصوصاً الصين. وتشكّل هذه المرحلة فرصة كبيرة أمام مختلف الدول لتجميع قواها وتبنّي سياسات تمكّنها من تحقيق النموّ المنشود. وتبرز المنطقة العربيّة، في ظلّ الفورة النفطيّة والنهضة غير المسبوقة اللتين تشهدهما، من المناطق المرشّحة بقوة للإفادة من هذه المرحلة.

الأمين العام لمنتدى "باو" لقارة آسيا والنائب السابق لوزير التجارة الخارجية والتعاون الاقتصادي في الصين، لونغ يونغ تو، تحدّث إلى "الاقتصاد والأعمال" عن هذه المرحلة وعن تطوّر العلاقات الاقتصادية بين الصين ودول المنطقة، وبشكل خاص الإمارات، التي تشكّل نقطة إعادة تصدير مهمة إلى دول أفريقيا وأوروبا، حيث يفوق حجم التبادل التجاري بين الإمارات والصين 15 مليار دولار.

■ **يشهد الاقتصاد العالمي متغيّرات في ظل تراجع الإقتصاد الأميركي والنمو الذي يشهده الإقتصاد الآسيوي. كيف تتوقّعون أن تؤثّر هذه المتغيّرات في اقتصادات العالم وفي إعادة هيكلتها؟**

□ هناك نمو دينامي جداً في آسيا، خصوصاً في الصين والهند. كما يشهد الاقتصاد الياباني، بعد سنوات من التباطؤ، نهضة جديدة ملفتة بسبب ما يسمى بـ"العامل الجيوصيني"، إذ تقوم الصين باستيراد العديد من البضائع والخدمات من اليابان. وإلى ذلك تمر دول جنوب شرق الصين بمرحلة نهوض. كل ذلك يؤكد أن هنالك اقتصاداً آسيوياً دينامياً جداً، وهذا بالتأكيد سيؤثر بشكل إيجابي جداً على نمو اقتصادات دول آسيا الغربية ومنطقة الشرق الأوسط.

ولكن لا بدّ من الإشارة إلى أنه على الرغم من تراجع الاقتصاد الأميركي، فهو يشهد أداءً جيّداً، وبالتالي هناك اليوم نمو اقتصادي عالمي لم يكن موجوداً في السابق، وهذا الأمر يوفّر فرصاً جيّدة جداً باستطاعة كل دولة تقريباً الإفادة منها إذا تمكّنت من اعتماد السياسات الاقتصادية السليمة وتبنّت نهج الإنفتاح والتكامل مع الاقتصاد العالمي. وبشكل عام فإنّ الوقت الحالي هو وقت جيّد جداً بالنسبة لجميع الدول حتى تحقق نموها المنشود.

700 مليار دولار

■ **كيف تعمل الصين على الإفادة من هذه الفرصة؟**

□ خلال السنوات الثلاثين الماضية كانت الصين في سعي دائم للإفادة من العولمة الاقتصادية، وتمكّنت من أن تصبح جزءاً مهماً من السوق العالمية، كما تمكّنت في الوقت نفسه من أن تجعل من أسواق العالم أفضل شريك لها. بمعنى آخر، تمكّن الاقتصاد الصيني من التكامل بقوة مع اقتصادات العالم، وتمكّنت الصين من استقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة الضخمة التي تقدّر بأكثر من 700 مليار دولار خلال السنوات الثلاثين الأخيرة.

■ **إذاً هل تتوقّعون أن تتصدّر الصين اقتصادات العالم في المستقبل القريب، في ظل النمو الكبير الذي تشهده؟**

□ استبعد ذلك، لأسباب عدة: أولاً، هناك كثافة سكّانية كبيرة في الصين تبلغ نحو 1,3 مليار نسمة، ومساهمة دخل الفرد في الناتج المحلي الإجمالي متواضعة جداً مقارنة مع الولايات المتحدّة أو اليابان. إذاً، فمن ناحية الحجم الاقتصادي ما زلنا متأخرّين بعض الشيء، على الرغم من النمو السريع الذي تشهده الصين، وهنا تكمن أهميتها. فمعدّل النمو السنوي على مدى السنوات الثلاثين الأخيرة كان أكثر من 10 في المئة، ونتوقّع أن تستمّر هذه الوتيرة خلال السنوات العشر أو العشرين المقبلة. هذه هي الصورة العامة للصين حالياً، لم نتحوّل بعد إلى قوة اقتصادية عظمى لكننا ننمو بشكل سريع جداً.

■■

المنطقة مؤهلة لتكون صلة بين آسيا وأوروبا وأميركا

■■

هدف الصين أن تصبح القاعدة الصناعية الأولى في العالم

■■

■ **ما هي رؤية الصين في هذه المرحلة؟ وأية ستراتيجية تتبّع على المدين القريب والبعيد لتحقيق رؤيتها؟**

□ على المدى القصير، تقوم ستراتيجيّة الصين على المثابرة لتحقيق هدفها بأن تصبح "القاعدة الصناعيّة" في العالم، أولاً بسبب توفّر اليد العاملة الرخيصة فيها، وهي تقوم أيضاً بتصدير القوة العاملة بسبب كلفتها المتدنيّة وتمتّعها بالمهارة المطلوبة في الوقت نفسه. ثانياً، تتمتّع الصين بتوفّر البنى التحتيّة الجيدة، فقد طوّرت ما يعتبر أحدث مطار في العالم، وبنت نحو 47 ألف أوتوستراد خلال السنوات العشر الماضية، وستقوم ببناء 30 ألف اوتوستراد جديدة خلال السنوات الخمس المقبلة، ولدى الصين الآن ثاني أطول أوتوستراد في العالم بعد الولايات المتحدة. وبشكل عام فإن نظام النقل في الصين متطوّر على مختلف الأصعدة، من أوتوسترادات وسكك حديد ونقل جوّي. وبالتالي نحن على ثقة تامة من أن الصين ستبقى من أفضل الأماكن في العالم للإستثمار.

أما على المدى الطويل، فستعمل الصين على تطوير قطاع الخدمات لديها، بما فيها الخدمات المالية واللوجيستية والإتصالات وغيرها.

■ **ما هي أبرز الاقتصادات المحرّكة للنمو العالمي في هذه المرحلة؟**

□ حالياً أعتقد أنّ الاقتصاد الأميركي ما زال المحرّك الرئيسي للنمو، ولكن ربما خلال السنوات القليلة المقبلة قد يكون هناك اقتصادات أخرى إلى جانب الإقتصاد الأميركي بما فيها الإتحاد الأوروبي والصين والهند وربما البرازيل أيضاً. ومن المهم جداً أن يكون هنالك محرّكات عدة للإقتصاد العالمي بحيث لا يبقى معتمداً على اقتصاد واحد قوي، لأنه إذا أصيبت أحد هذه الاقتصادات بأزمة ما فإنّ الاقتصادات الأخرى تبقى ناشطة.

أما بالنسبة للتكامل بين الاقتصادات الناشئة، فهو محكوم بقوة السوق، وبالتعاون المتعدّد للدول. فإذا حصل هذا التعاون على مستوى عشرين أو ثلاثين أو خمسين دولة فذلك يعني نشوء شبكة كبيرة من شأنها أن تحرك الإقتصاد العالمي برمتّه. وبالتالي فإن مفهوم التكامل بمعناه الواسع يتخطّى الإتفاقات الإقليمية أو الإتفاقات الثنائية. ونحن هنا نتحدّث أيضاً عن القطاع الخاص وعن تضافر جهود المؤسّسات التي بإمكانها أن تصل العالم ببعضه البعض.

■■

700 مليار دولار حجم الاستثمارات الأجنبية في الصين خلال 30 عاماً

■■

على المنطقة العربيّة أن تنشئ القاعدة الصناعية الخاصة بها

■■

الصين والعرب

■ **كيف تقيّمون التعاون بين الشرق الأوسط وآسيا؟**

□ تتمتّع منطقة الشرق الأوسط بالثروات المتمثّلة برؤوس الأموال والنفط، وهو ما تحتاجه آسيا الغربية، ولكنني أعتقد في الوقت نفسه أن على دول الشرق الأوسط وكذلك على دول آسيا الغربية أن تنوّع اقتصاداتها بحيث لا تبقى معتمدة على النفط فقط.

على سبيل المثال، على المنطقة العربيّة أن تنشئ القاعدة الصناعية الخاصة بها والموارد البشرية كذلك. وفي هذا الإطار من شأن التعاون بين المنطقتين أن يساهم بكثير من الإيجابية، إذ بإمكان الدول الآسيوية عندها أن تقوم بنقل بعض من مصانعها إلى دول الشرق الأوسط.

فالصين تصنّع الكثير من مواد البناء كالإسمنت والفيبرغلاس وغيرهما، وهي تصدّر هذه المواد إلى مختلف أنحاء العالم. وفي الوقت نفسه، تشكّل منطقة الشرق الأوسط حالياً ورشة بناء كبيرة في ظل المشاريع العملاقة التي تشهدها. وأعتقد أنه من الضروري أن يكون لدينا في المنطقة بعض مصانع التكنولوجيا المتطورة التي من شأنها أن تشكّل قيمة مضافة في أسواق المنطقة مثل مصانع الأدوات الكهربائية وآلات التصوير وغيرها.

■■

تفعيل التبادل الثقافي والتعليمي بين العرب والصين مدخل لبناء علاقات اقتصادية أقوى

■■

15 مليار دولار حجم التبادل التجاري بين الإمارات والصين

■■

من جهة ثانية، بإمكان منطقة الشرق الأوسط أن تكون مركزاً مالياً ولوجيستياً وتجارياً مهماً يشكل صلة وصل بين آسيا الغربية وأوروبا وأميركا وأفريقيا بشكل خاص. فمدينة مثل دبي تشكّل مركزاً ستراتيجياً مهماً يصل بين الشرق والغرب.

وعلى الرغم مما حقّقته بعض هذه الدول في سعيها للإنفتاح والتحوّل إلى مراكز مالية وتجارية في المنطقة مثل دبي والبحرين، إلا أن هناك حاجة لتحقيق المزيد من التقدّم على صعيد البيئة القانونية والتشريعية والشفافية.

■ **ماذا يعوّق منطقتي الشرق الأوسط وآسيا دون تحقيق التكامل المطلوب في ما بينهما، وما هي أبرز التحديّات؟**

□ من الضروري أن تعرف المنطقتان بعضهما البعض بشكل أفضل، وأن تجدا سُبلاً أفضل للتواصل، ذلك أن الشعب الصيني والآسيوي بشكل عام لا يعرف الكثير عن المنطقة، وقليلون جداً هم الذين يتكلّمون اللغة العربية، والأمر نفسه بالنسبة للدول العربية.

يجب أن نعمل بشكل أكبر على تفعيل التبادل الثقافي والتعليمي وتبادل الخبرات، لأن الفهم المشترك بين المنطقتين هو القاعدة الرئيسية لبناء علاقات اقتصادية أقوى.

أما على صعيد التحدّيات التي يواجهها المستثمر الآسيوي أو الصيني عند دخوله إلى أسواق المنطقة، فإن أهمّها يتمثّل بقصور المعرفة بالبيئة التشريعية وكيفية سير الأعمال في هذه الأسواق.

الصين والإمارات

■ **إلى أية أسواق وأية قطاعات تتطلّع الصين في المنطقة؟**

□ تهتم الصين بشكل خاص بسوق دبي من بين أسواق المنطقة، وهناك الكثير من النقاشات والمفاوضات بين رجال الأعمال من الجهتين لتنفيذ استثمارات، سواء في الإمارات أو في الصين. ونأمل في أن تقوم حكومتا البلدين بتقديم دعم أكبر لرجال الأعمال.

وأبرز القطاعات التي نتطلّع إليها تشمل: مواد البناء وبعض الصناعات ذات القيمة المضافة العالية وأعمال البنى التحتية.

وبشكل عام هناك تقدّم إيجابي يحرزه العديد من دول المنطقة، إلا أن الإمارات تتصدّر هذه الدول في ما حقّقته حتى الآن. ■

وكيلة وزارة الخارجية الأميركية:

ديبلوماسية التواصل وتعزيز التعاون

واشنطن – الاقتصاد والأعمال

نظّمت وزارة الخارجية الأميركية مؤخراً دورتين في الأردن والولايات المتحدة، لمنتدى "سيدات الأعمال القياديات"، بهدف تعزيز الروابط العملية والشخصية بين سيدات أعمال عربيات ونظيراتهن من الولايات المتحدة. ويأتي ذلك في سياق برنامج الديبلوماسية العامة، الذي وضعته وزارة الخارجية الأميركية لتحسين صورة الولايات المتحدة أمام شعوب المنطقة العربية. عن هذه النشاطات تحدّثت وكيلة وزارة الخارجية الأميركية لشؤون الديبلوماسية العامة، كارين هيوز.

تقول هيوز أنّ الهدف الرئيسي لانعقاد منتدى "سيدات الأعمال القياديات"، في دورتيه بالأردن والولايات المتحدة، يتمثّل بتعزيز الروابط العملية والشخصية بين الولايات المتحدة وسيدات الأعمال في الشرق الأوسط، ما يسمح للمشاركات بخلق فرص عمل وتبادل خُبرات علمية واجتماعية وثقافية. وقد تمكّنت المشاركات في المنتدى من التطرّق إلى عدد كبير من المواضيع، منها تمويل المشاريع وممارسة القيادة التنفيذية والتوازن بين الحياة العائلية والعملية. ومن خلال خبرتها في وزارة الخارجية تشير هيوز إلى أنّ المرأة هي عامل أساسي للتغيير وحَكَم في عملية السلام والمصالحة، إضافة إلى كونها المشجّع الأول للعلم والصحة.

وتظهر دراسات الأمم المتحدة والبنك الدولي أنّ كافة النواحي المتعلّقة بالمجتمع تتحسّن بشكل ملحوظ عندما يتمّ تعليم وتقوية المرأة، إذ إنّها تتشارك بهذه المعلومات مع عائلتها وبالتالي مع كافة أفراد المجتمع. "وقد حققت النساء في العالم العربي تقدّماً ملحوظاً في مجالي الاقتصاد والاجتماع، لكن معدّلات الثقافة والمشاركة في سوق العمل تشير إلى أنّ الطريق أمامنا ما زالت طويلة". العديد من النساء في الشرق الأوسط والولايات المتحدة يواجهن عقبات في الحصول على الخدمات المالية وفرص التدريب والتعليم؛ لكن الولايات المتحدة تقوم برعاية أنظمة التعليم، ومنها تعلّم اللغة الإنكليزية وأساليب تمويل المشاريع الصغيرة وبرامج التدريب على القيادة، وتمكين السيدات في العالم العربي للإفادة منها. وهذه المنتديات، بحسب هيوز، ستؤدي حتماً إلى خلق فرص عمل للسيدات العربيات، وبالفعل تمّ مؤخراً إبرام عدد من الشراكات بين سيدات أعمال أميركيات ونظيراتهن العربيات، حيث من المتوقّع أن تساهم في تفعيل وتوسيع الأعمال التي تمتلكها سيدات في كلٍّ من الولايات المتحدة والشرق الأوسط. ونتيجة لانعقاد هذه الملتقيات باتت لديهن الرؤية والثقة لتطوير أعمالهن إقليمياً ودولياً.

وتحاول الديبلوماسية العامة أن تشجّع التفاهم وحسّ التقدير بين شعوب مختلفة، ومن الممكن تحقيق هذه الأهداف من خلال برامج لقاءات مباشرة وتبادل المعلومات بين هذه الشعوب والولايات المتحدة؛ هذا مع العلم أنّ هناك تحدّيات مختلفة في التواصل أكثر من أيام الحرب الباردة. لكن التنافس الآن هو على جذب الانتباه والمصداقية في محيط اتصالات مكتظ. ففي الشرق الأوسط على سبيل المثال، لدى الناس خيار ما بين 260 محطة ساتلايت، كما بإمكانهم استخدام خدمة الإنترنت في المحلات إن لم يكن في المنزل أو العمل.

في الوقت الراهن، يتوجب على الديبلوماسية العامة، تقول هيوز، أن تكون سريعة وكونية، ويجب أن تركّز عبر الوسائط

منتدى "سيدات الأعمال القياديات" لتعزيز الروابط بين المنطقة وأميركا


كارين هيوز

المتعددة "Multimedia"، التي تمتلكها، على التعاطي المباشر مع الأفراد، وأن تعتمد المجهود الجماعي، لأنّ الهدف هو رسم بساط مزخرف يعكس صورة الولايات المتحدة حول العالم. ونموذج الديبلوماسية الجديد من الممكن وصفه كـسلام عام يصل إلى العالم أجمع بروح عالية من الاحترام والشراكة.

وتحدّد هيوز 3 أولويات لبرنامج الديبلوماسية العامة: "أولاً، يجب أن تستمرّ الولايات المتحدة بتقديم صورة إيجابية للعالم عن الأمل والفرص المتوفّرة في أعماق قيمنا وإيماننا بالتحرّر والعدالة وكرامة الإنسان. والثانية، تتمثل بعزل وتحجيم العنف المتطرّف الذي يهدد الدول المتحضرة، والعمل على إزالة الذهنية المسبقة التي تشير إلى أنّ الولايات المتحدة هي عدو للإسلام. فالإسلام يشكّل جزءاً من الغرب وجزءاً مهماً من الولايات المتحدة، التي تضمّ أكثر من مليون أميركي مسلم يعيشون ويعملون فيها".

"أما الأولوية الثالثة، تضيف هيوز، فتنصّ على تشجيع الاهتمامات والقيم المشتركة بين الولايات المتحدة وشعوب من دول أخرى. وهذا ما تحاول الديبلوماسية العامة القيام به حالياً من خلال تطوير وتنمية الشعور بأنّ بين الأميركيين وشعوب الدول الأخرى لديهم ثقافات وقيم مشتركة أكثر من الأمور التي تفرّق بينهم."

والهدف، تقول هيوز، هو تأكيد إهتمام الشعب الأميركي بالناس حول العالم إذ إنه لسوء الحظ ونتيجة لإنعدام التواصل المباشر، لدى النساء الأميركيات والعربيات بعض المفاهيم الخاطئة عن الطرفين، والديبلوماسية العامة تسعى إلى جعل هذه الاجتماعات دورية ومتكررة إذ شكّلت فرصة فريدة لتقارب وجهات النظر وتحسين الصورة لدى الطرفين. ■

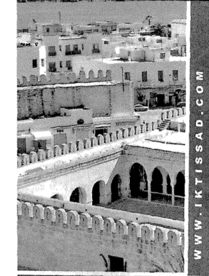
Al-Iktissad Wal-Aamal
Conferences
الاقتصاد والاعمال

برعاية

سيادة الرئيس زين العابدين بن علي
رئيس الجمهورية التونسية

ملتقى تونس الاقتصادي

٩ - ١٠ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٧ - فندق كارطقو البلاس - قمرت - ضفاف قرطاج



WWW.IKTISSAD.COM

شارك في هذا الحدث للتعرف على :

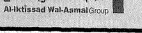
- برامج الإصلاح الاقتصادي والخصخصة في تونس واتفاقية الشراكة مع أوروبا.
- مناخ الاستثمار وأهم الفرص الاستثمارية في البنى التحتية وقطاعات الإنتاج والخدمات.
- جاذبية السوق المالية التونسية للاستثمار الخارجي وأهم الإصدارات الجديدة.
- السوق البديلة كوسيلة للشركات الصغرى والمتوسطة للدخول إلى البورصة.
- فرص الشراكة مع القطاع الخاص التونسي وبناء العلاقات مع رجال الأعمال والمسؤولين في تونس.

تنظيم

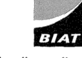








الرعاية الماسية









الرعاية البلاتينية






الرعاية الذهبية

اتصالات تونس
TUNISIE TELECOM

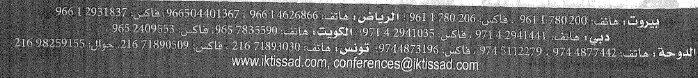
الرعاية الفضية






الناقل الرسمي

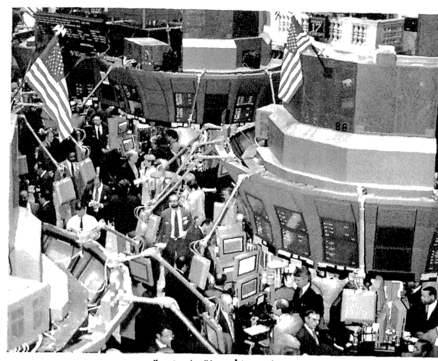


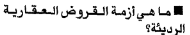


بيروت: هاتف: 200 780 1 961 ، فاكس: 206 780 1 961 ؛ الرياض: هاتف: 966 1 4626866 ، 966504401367، فاكس: 966 1 2931837
دبي: هاتف: 971 4 2941441 ، فاكس: 971 4 2941035؛ الكويت: هاتف: 965 7835590، فاكس: 965 2409553 .
الدوحة: هاتف: 974 4877442 ، 974 5112279 ، فاكس: 9744873196؛ تونس: هاتف: 216 71893030 ، فاكس: 216 71890509، جوال: 216 98259155
www.iktissad.com, conferences@iktissad.com

الدليل الموجز إلى فهم أزمة "الرهن العقاري" ومضاعفاتها

ما هي أزمة القروض العقارية الرديئة (Subprime) التي هزّت الأسواق المالية في العالم؟ كيف ولدت هذه الأزمة ومن هي الجهات التي تتحمّل مسؤولية حدوثها؟ وكيف تمّت السيطرة حتى الآن على أزمة الأسواق التي نجمت عن تداعيات أزمة "الرهن العقاري"؟ وما هي الآثار البعيدة للأزمة على أسواق المال الدولية وهل هناك آثار مرتقبة على الأسواق العربية؟
في ما يلي دليل مبسط عبر صيغة السؤال والجواب يساعد القارئ غير المختص على متابعة هذا الملف المعقد وفهم أبعاده ونتائجه البعيدة على السوق المالية في العالم.


التهافت على الأسهم في "وول ستريت"


■ ما هي أزمة القروض العقارية الرديئة؟

□ يتميّز المجتمع الأميركي بالاعتماد الكبير على الاقتصاد لتشجيع الاستهلاك وتشجيع الأعمال وشراء البيوت بهدف الإبقاء على وتائر النمو الاقتصادي وازدهار الأعمال، علماً أن قطاع المساكن والبناء يساهم بنحو 25 في المئة من النشاط الاقتصادي الأميركي ويعتبر بذلك حيوياً للنمو الاقتصادي عموماً. لكن المحرّك الأساسي لهذا النموذج الاقتصادي هو الاقتراض، والاقتراض السهل نسبياً.

من أجل إحياء سوق العقارات والبيوت تشجّع البنوك الأميركية المواطنين على الاقتراض برهن العقار، وقد اشترى الملايين من الأميركيين بيوتاً أو شققاً أكبر من قدرتهم على الدفع، لكن هذا الأمر لم يكن مشكلة طالما أنّ الأسعار السوقية للمنازل كانت في ارتفاع دائم، خصوصاً في المدن، وبالتالي فإنّ قيمة الرهن تغطي الدين وأكثر. لكن ما إن بدأت أسعار المساكن في الهبوط وتراجع الطلب على العقارات الجديدة حتى تراجعت قيمة الرهونات العقارية ولم تعدّ كافية لتغطية الدين العقاري. ومن أجل الحؤول دون توقّف المالكين عن تسديد الأقساط وخسارة منازلهم، كان وسطاء العقار يلجأون إلى مد هؤلاء بقروض جديدة أكبر هدفها تأجيل دفع الدين المتراكم. إنّ صعوبة تسديد القروض العقارية التي تفوق طاقة العديد من الأميركيين ودخلهم الفعلي هو في أساس تراجع نوعية محفظة الديون العقارية في الولايات المتحدة اليوم.

■ متى وكيف غرست بذور الأزمة؟

□ هذه المشكلة كان يمكن أن تبقى في المصارف الدائنة التي كانت سخية أكثر من اللازم في تشجيع الاقتراض السكني. لكن ما أدى إلى تعميم الأزمة ونقلها إلى قلب السوق المالية هو أنّ محافظ الرهونات هذه يتم عادة بيعها لعدد من صناديق الاستثمار التي تقوم بدورها بإصدار سندات مالية بفوائد أعلى من السوق وتبيعها لما يُسمّى بـ"صناديق السوق النقدية" (Money Market Funds) التي تتخصص في ما يفترض أنه استثمارات سائلة ولا تحمل مخاطر تذكر وتعطي للمساهم فيها في الوقت نفسه مردوداً يفوق ما يمكن تحصيله من الودائع المصرفية أو السندات الحكومية.

ومن أجل تشجيع هذا النوع من الادخار الإيجابي، فإنّ الحكومة الأميركية نظمت عمل صناديق السوق النقدية وفرضت عليها قيوداً شديدة حماية للمستثمر العادي، فمنعتها مثلاً من الاستثمار بسندات غير مغطاة بضمانات junk bonds وحصرت الأدوات التي يمكن لهذه الصناديق اللجوء إليها بالأدوات المغطاة بالكامل والتي يمكنها في أقل تعديل أن تضمن رأس المال.

■ كيف توسّعت الظاهرة ومخاطرها؟

□ من هذه النافذة بالذات دخل العديد من مؤسسات الوساطة المالية في الولايات المتحدة في تسويق السندات المغطاة بأصول Collateralized Debt Obligations (CDOs) لصناديق السوق النقدية التي تملكها كبريات الشركات الاستثمارية والبنوك في أميركا وخارجها. وقد بيعت هذه المحافظ لصناديق الاستثمار كمحافظ سندات ممتازة باعتبارها مغطاة مئة في المئة بأصول عقارية أو بموجودات أخرى. أما حافز الصناديق لإدخال السندات المغطاة بأصول عقارية في محافظها فكان أن هذه السندات تعطي مردوداً

أفضل ويمكن بالتالي أن تساهم في رفع الأداء المالي للمحفظة الإجمالية. وفي أغلب الحالات فإنّ على هذه السندات – مثل كل السندات المتداولة في صناديق السوق النقدية – أن تتمتّع بسيولة عالية وآجال قصيرة لا تزيد على 90 يوماً؛ بمعنى أنّ بإمكان الصندوق ردها إلى الجهة المصدرة وطلب صرفها نقداً عند استحقاق آجالها.

يبقى القول، ومن أجل إعطاء فكرة عن الحجم الذي بلغته ظاهرة سوق السندات المغطاة بأصول، هو أنّ المبيعات الإجمالية من هذه السندات بلغت 503 مليارات دولار (نصف تريليون دولار تقريباً) في العام الماضي.

■ **علامات استفهام حول دور مؤسسات التصنيف؟**

□ لكن كيف تمكنت شركات الوساطة المالية من تسويق هذا القدر الهائل من السندات المغطاة بأصول (ومعظمها أصول عقارية "رديئة") إلى صناديق استثمارية ومؤسسات مالية عريقة مثل بنك أوف أميركا وبنك باريبا وشركة بير سترن المالية المحافظة وغيرها وغيرها .

هنا انتقل ضوء هيئات الرقابة على الأسواق الغربية مؤخراً إلى الدور المثير للجدل الذي لعبته مؤسسات التصنيف المالية مثل "ستاندرد أند بورز" و"موديز" و"فيتش" وغيرها في "تلميع" هذا النوع من الاستثمارات وإعطائه أعلى التصنيفات من نوع (AAA) من دون أي تردد، على الرغم من الجدل الواسع الذي كان بدأ يدور أصلاً في السوق حول مخاطر هذا الاستثمار. وتشير إحصاءات شركات التصنيف المالية نفسها إلى أن أكثر من نصف أعمالها تحوّل مؤخراً إلى تصنيف السندات المغطاة بأصول، والأهم من ذلك، تشير بيانات الشركات نفسها، إلى أنها كانت تتقاضى عن تصنيف محافظ السندات ثلاثة أضعاف الأتعاب العادية التي تتقاضاها من تصنيف الشركات، باعتبار أن تصنيف السندات عملية أكثر تعقيداً، أي أنها كانت تخصص دخلاً كبيراً من إعطاء شهادات الجودة لمحافظ السندات المغطاة بأصول.

لكن بينما كانت شركات التصنيف لا تتردد في منح أعلى شهادات القوة المالية للعديد من محافظ السندات المغطاة بأصول، فإنّ العديد من المؤسسات المالية الأميركية المحافظة كان قد توقّف تماماً عن الاستثمار في هذه السندات، بسبب ما اعتبر أنه الصعوبة الكبيرة في تقييم جودتها.

وقد أدى انهيار سوق السندات المغطاة برهن في الفترة الأخيرة إلى إحداث موجة نقد شديد لمؤسسات التصنيف المالي. وقال كثيرون من خبراء الاستثمار بصراحة أنه لم

سلطات السوق مستاءة من الدور السلبي لمؤسسات التصنيف المالي

يعدّ في الإمكان الاستناد إلى التصنيف الذي تعطيه هذه المؤسسات عند اتخاذ قرار بالاستثمار، أي أنّ أزمة الديون العقارية "الرديئة" أصابت في الصميم مصداقية مؤسسات التصنيف وعممت أزمة الثقة في الأسواق بحيث لم يعدّ المستثمر يعرف بمن يثق وإلى من يستند عند اتخاذه قرار الاستثمار.

ومن الملفت أن الاتحاد الأوروبي قرر إجراء تحقيق حول أعمال هذه المؤسسات ومصداقيتها بسبب ما وصف بعدم تحرّكها بالسرعة الكافية لتحذير المستثمرين من مخاطر الاستثمار في السندات المبنية على الديون العقارية دون الممتازة. وقد امتد هذا التحرّك إلى الولايات المتحدة حيث تنوي لجنة الخدمات المالية في الكونغرس عقد جلسة استماع حول أداء تلك المؤسسات.

■ **كيف انفجرت الأزمة؟**

□ بدأت الأزمة في يونيو الماضي عندما تركّز الانتباه على انهيار اثنين من صناديق الاستثمار التحوّطي التي تديرها مؤسسة بير سترن الاستثمارية الأميركية العريقة، وذلك نتيجة الشكوك المتصاعدة للدائنين حول سندات الرهن العقاري خصوصاً بعد التراجع الكبير في قيمة الصندوقين. وقد أحدث انهيار الصندوقين صدمة شديدة وتحوّل إلى الشرارة التي تشعل الحريق. إذ فتحت السوق أعينها دفعة واحدة على مخاطر سندات الرهن العقاري وبدأت البنوك والمؤسسات الدائنة بطلب استرداد التسهيلات الممنوحة للصناديق والتي استخدمتها هذه بدورها لشراء السندات المغطاة بأصول أو غيرها من الاستثمارات.

وهذا يعني أن أزمة القروض العقارية "الرديئة" بدأت بتراجع قيمة العقارات نفسها وانتهت بتراجع ثقة المؤسسات المالية بالصناديق التي استثمرت في هذا النوع من الأدوات المالية المغطاة بتلك الأصول. وما شهدته السوق هو أنّ دائني الصناديق تهافتوا على سحب القروض والتسهيلات المقدمة، كما بدأ المستثمرون أنفسهم بالتخلص من السندات المغطاة بأصول والتحوّل مجدداً إلى الأدوات النقدية المضمونة مثل سندات الخزينة الأميركية. وعلى سبيل المثال فقد حوّل المستثمرون في أسبوع واحد ما يعادل 49 مليار دولار من استثماراتهم من السندات المغطاة بأصول CDOs إلى سندات الخزانة الأميركية، وأدى التهافت أولاً إلى أزمة سيولة في العديد من الصناديق والشركات.

■ **لماذا تفشى أثر الأزمة إلى الأسواق المالية؟**

□ تعتمد المصارف والمؤسسات المالية إلى حدٍّ كبير في عملياتها وإدارة السيولة لديها على التسهيلات المتبادلة بينها وبين المصارف والمؤسسات الأخرى. ويتم التعامل في هذه

بنوك الخليج لم تتأثر بالأزمة حسب تقرير لـ "ستاندرد اند بورز"

قالت مؤسسة "ستاندرد اند بورز" للتصنيف المالي أن انكشاف المصارف الخليجية على أزمة الرهن العقاري الأميركي وأدواته المالية يعتبر محدوداً، كما أن مضاعفات الأزمة على الوضع المالي في الخليج يعتبر محدوداً أيضاً. وخرجت الوكالة بهذا الرأي بناءً على مقابلات مباشرة مع أكبر البنوك الخليجية التي تتولى منحها التصنيف المالي. وقال مسؤولون في الوكالة أنهم لا يتوقعون أن تؤثر الأزمة التي امتدت من أميركا إلى أسواق العالم على التصنيف المالي للبنوك المشمولة بالدراسة.

وذكرت مصادر الوكالة أنه، على الرغم من أن البنوك الخليجية قامت في الأسابيع الأخيرة بتأجيل إصدار بعض القروض والتسليفات المصرفية بسبب تراجع السيولة في السوق، فإنه من المتوقع أن يتم إنجاز هذه القروض بنجاح في نهاية الصيف بالنظر للتوقعات الإيجابية للغاية في ما خص السوق المالية في المنطقة، إذ يُتوقع أن يبقى النمو الاقتصادي على وتيرته المرتفعة بسبب المستويات العالية لأسعار النفط وبالنظر أيضاً للنوعية الجيدة لأصول البنوك وربحيتها العالية وقاعدتها الرأسمالية القوية.

وعمدت دراسة "ستاندرد اند بورز" إلى تقييم أثر الأزمة على نحو 20 من أكبر البنوك في الخليج، وخرجت باستنتاج مفاده أن جميع أو معظم البنوك التي تم درسها ليس لها أي انكشاف على الأزمة أو أن انكشافها محدود للغاية ولا يتوقع أن تكون له نتائج سلبية تذكر على أداء البنوك أو تصنيفها المالي أو ربحيتها. وقال تقرير أصدرته المؤسسة أن المجموع الإجمالي لانكشاف البنوك الخليجية الكبرى على الأزمة لا يتجاوز 1 في المئة من أصولها، وأن معظم الانكشاف يتركز على أوراق عدد محدود من مصدري السندات المغطاة بأصول عقارية. كما أن ثلثي محفظة البنوك من هذه الأصول هي من النوع الصلف AAA أو AA.

قبل السلطات النقدية المركزية في العالم أكثر من 300 مليار دولار.

■ ما هي دروس الأزمة للمستقبل؟

□ من الواضح أن الأزمة التي عصفت بأسواق المال في الأسابيع الأخيرة ليست مشكلة عابرة تمت السيطرة عليها، بل إنها أزمة ستختبر في النهاية مدى سلامة النظام النقدي والمالي العالمي والذي تطور في العقود القليلة الماضية إلى تكوين شائك معقد يصعب فهمه كلياً أو تقييم مستوى المخاطر فيه بشكل مقنع وكاف، أو التنبوء بكيفية تفاعله مع الظروف والمستجدات وأية تغييرات قد تصيب مكوناته المتشعبة. وهناك اليوم مخاوف مبررة بأن تشهد أسواق النقد قفزات جديدة في أسعار الفائدة وأسواق المال تقلبات واسعة. لقد كانت أحد المنطلقات الرئيسية التي بني عليها تطوير ما يُعرف بالمشتقات الاستثمارية، والتي أصبحت اليوم في صلب وأساسيات التعامل في أسواق النقد والمال العالمية، أنه يمكن تخفيض المخاطر المرتبطة بأي نوع من الأصول الدائنة عن طريق جعلها وسيلة استثمارية يمكن تداولها في السوق. ويبدو أن الوقت قد حان لاختبار مدى سلامة هذه المقولة أو النظرية.

والواضح أن أية تفاعلات إضافية للأزمة في المرحلة المقبلة ستطال أسواق الأسهم العالمية وتؤدي إلى المزيد من التقلبات الواسعة أو ربما إلى انخفاض حاد جديد في الأسعار. والتقديرات الأخيرة تشير إلى أنّ خسائر أسواق الأسهم العالمية خلال الأيام التسعة سابقة الذكر قد بلغت نحو 150 مليار دولار، ولا شك بأن هذه الخسائر وتلك التي قد تحدث مستقبلاً قد أصابت وستصيب الاستثمارات العربية في الأسواق العالمية، علماً أن هذه الاستثمارات باتت تفوق الـ 1,5 تريليون دولار على أقل تقدير.

■ ما هو أثر الأزمة على الأسواق العربية؟

□ بقيت أسواق الأسهم العربية بمنأى نسبياً عما حدث، وشهدت في الفترة المعنية تقلبات شبه طبيعية، خصوصاً وأنها كانت قد مرت منذ العام 2006 بحركة تصحيحية كبيرة أدت من دون شك إلى تخفيض حجم المخاطر فيها. أما التطور الوحيد الملفت فقد كان خروج نسبة غير قليلة من الاستثمارات الأجنبية من الأسواق العربية بحسب المعلومات الأولية المتوفّرة. والتقديرات تقول أن هذه النسبة فاقت 30 في المئة من مجموع الاستثمارات الأجنبية. ولعل ذلك أمر يمكن تفهمه إذ إنه في فترات الأزمات يتجه المستثمر إلى تخفيض مخاطره، واستثماراته في الأسواق الناشئة ويتجه إلى الاستثمارات السائلة وأكثر أماناً كما في السندات الحكومية الأميركية. ■



مشاريع سكنية في الولايات المتحدة الأميركية: هنا بدأت الأزمة

■ كيف عالجت المؤسسات النقدية الموقف؟

□ في مواجهة الضغوط المتزايدة في أسواق النقد العالمية والتي تمثلت خصوصاً بارتفاع حاد في أسعار الفائدة (بسبب الطلب الهائل على السيولة في السوق المالية) اضطرت البنوك المركزية إلى التدخل بقوة خصوصاً في يوم 9 أغسطس 2007 وضخّ مليارات الدولارات من السيولة في تلك الأسواق. وكانت البنوك وأسواق النقد الأوروبية الأشد تأثراً، أما الولايات المتحدة فقد تركّزت المخاطر من الأزمة في بعض صناديق التحوّط الكبرى، بما في ذلك تلك التي تديرها مؤسسة "غولدمان ساكس"، وذلك بالنظر إلى استعمال هذه الصناديق للسندات والأدوات الاستثمارية المصدرة مقابل أصول عقارية.

بعد ذلك واستكمالاً لعمليات ضخ السيولة، ومن أجل إضفاء المزيد من التطمينات في الأسواق، قام بنك الاحتياط الفيدرالي بتخفيض مفاجئ في سعر فائدة الحسم بنصف نقطة مئوية بهدف ضخّ المزيد من السيولة في السوق. وكانت هذه الخطوة هي المرة الأولى التي يتم فيها تعديل سعر الفائدة في الولايات المتحدة خارج الاجتماع الدوري لبنك الاحتياط الفيدرالي منذ العام 2001 وقام البنك بالتزامن مع قرار خفض الفائدة بضخّ 6 مليارات دولار في سوق النقد من خلال عمليات السوق المفتوحة. وبذلك وصلت كمية السيولة التي ضخّها بنك الاحتياط الفيدرالي في السوق إلى 94 مليار دولار خلال تسعة أيام تقريباً وحتى يوم 16 أغسطس، كما بلغت الأموال التي تمّ ضخّها من

التسهيلات من خلال أسواق النقد. وعندما بدأت المصاعب التي تواجه مؤسسات الإقراض السكني بالظهور إلى العلن والتفاعل، ساد الحذر بين المصارف والمؤسسات المالية التي أخذت تتردد في إقراض بعضها البعض بسبب المخاوف المتبادلة من حجم الديون المسندة في حساب الأصول لدى كل منها ومدى تأثرها بالتالي بالأزمة التي تواجه مؤسسات الإقراض السكني. وهكذا فقد كان الوقع الأساسي لتلك الأزمة في المرحلة الأولى على أسواق النقد التي عانت من نقص في السيولة وقفزة في أسعار الفائدة قصيرة الأجل بين المصارف.

أضف إلى ذلك أنّ العديد من المصارف الدولية تمتلك صناديق مستثمرة في سندات الرهن الأميركية، وعلى الرغم من أن معظم هذه الاستثمارات لا تمثل نسبة كبيرة من محافظ تلك البنوك فإنّ مجرد ارتباطها بأزمة الديون العقارية "الرديئة" في أميركا جعلها عرضة للضغط مثل غيرها، واضطرها بالتالي للاستنجاد بالسلطات النقدية التي تدخلت في معظم الأسواق من أميركا إلى أوروبا وأوستراليا واليابان.

وما لبث وقع الأزمة في سوق النقد أن انتقل إلى أسواق الأسهم العالمية الرئيسية لأن أسهم المصارف وشركات الاستثمار تشكّل نسبة كبيرة ومهمة من حجم الأسهم المتداولة، كما أن ثقة المستثمرين اهتزت بصورة عامة بالسوق ككل وحصلت عمليات بيع كثيفة أدت إلى تراجع حاد في الأسعار والمؤشرات الأساسية.

"القطرية للاستثمارات العقارية" تصدر صكوكاً بـ 300 مليون دولار

أقفلت الشركة القطرية للاستثمارات العقارية إصدار صكوك بقيمة 300 مليون دولار. وتمّ تسعير الصكوك بمعدل لايبور زائد 73 نقطة، وهو سعر تنافسي على الرغم من التحدّيات الموجودة في السوق. ولاقت العملية إقبالاً من المؤسسات التقليدية وكذلك الإسلامية، وشكّلت عامل جذب للمستثمرين في رقعة جغرافية واسعة، فكان 70 في المئة من المستثمرين من منطقة الشرق الأوسط و27 في المئة من أوروبا و3 في المئة من آسيا. كذلك كانت المشاركة الأكبر من البنوك بنسبة 82 في المئة، وشارك مدراء الصناديق بنسبة 12 في المئة، والشركات بنسبة 6 في المئة.

ومنحت مؤسستا "موديز" و"فيتش" الصكوك تصنيفاً ائتمانياً بدرجة (A2) من الأولى، ودرجة (BBB+) من الثانية، وذلك تماشياً مع التصنيف الائتماني المحدد للشركة القطرية للاستثمارات العقارية.

وقام بنك HSBC بدور المدير الرئيسي للإصدار ومدير حسابات القرض، فيما قام بدور المدير الأول المشترك كلٌّ من مصرف الريان، ومصرف قطر الإسلامي، ومصرف قطر الدولي الإسلامي، يساندهم كمدير مشترك كلّ من بنك المشرق، بنك الإمارات، وبنك أبو ظبي الوطني وLandsbanki.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة القطرية للاستثمارات العقارية الشيخ **خالد بن خليفة آل ثاني**: "إنّ هذه الصفقة دليل على تميّز فريق الإدارة الذي تولّى تجميع الكثير من المصادر الكفوءة لرأس المال من خلال مجموعة مختلفة من المستثمرين عن طريق استخدام تقنيات استثمارية مبتكرة".

إشارة إلى أنّ هذه هي المرة الأولى التي تحصل فيها شركة قطرية على تصنيف ائتماني لصكوكها، والمرة الثانية التي تصدر فيها صكوك من شركة في قطر على الإطلاق، بعد إصدار "العقارية" في العام 2006.

"عقارات.كوم" تُطلق فرعها الجديد في الأردن

أطلقت شركة "عقارات. كوم" فرعها الجديد في الأردن، وذلك ضمن مساعيها الهادفة إلى التوسّع عربياً وإقليمياً ودولياً. وتحمل الشركة فلسفة طموحة ومبتكرة في قطاع العقارات، وهي بذلك تُعتبر من طلائع التجديد والابتكار في السوق العقارية الإماراتية المعروفة بنشاطها المذهل ونموّها المتسارع.

وتجدر الإشارة إلى تبنّي "عقارات. كوم" للحلول الإلكترونية في قطاع العقار بما يغطي كافة أنحاء ودول العالم، وذلك تماشياً مع أهدافها الرامية إلى تحقيق أعلى العوائد وأفضلها للعملاء من خلال خدماتها الآمنة ورفيعة المستوى.

وكان علي الرحمة قد أسّس شركة "عقارات. كوم" في العام 1991. وبعد إطلاقها في الإمارات، توسّعت الشركة وأطلقت فروعها في كلٍّ من سلطنة عُمان والكويت، وحالياً في الأردن. وستقوم مع نهاية هذا العام بإطلاق فرعين جديدين لها في كلٍّ من المغرب والمملكة العربية السعودية؛ كما تسعى إلى التوسّع دولياً من خلال إطلاقها مكاتب لها في كلٍّ من المملكة المتحدة، فرنسا والهند.

"مارينا ويست" تنشئ مركزاً للمبيعات

بدأت شركة مارينا ويست العمل في إقامة مركز مبيعات على أحدث طراز في موقع الإنشاءات التابع لها على شارع الجنبية في البحرين.

وكانت "مارينا ويست" أعلنت مؤخراً عن تحقيق أرقام قياسية في المبيعات، حيث تمّ بيع نحو 55 في المئة من 350 شقة تمّ عرضها للبيع في 3 أبراج من المشروع المؤلّف من 11 برجاً.

ويقول العضو المنتدب لشركة مارينا ويست **محمود جناحي**: "إنّ هدفنا من إنشاء مشروع "مارينا ويست" هو إتاحة الفرصة لكلّ فرد لشراء منزله الخاص في إطار مجتمع فريد من نوعه، وسيتمكّن المشترون من خلال مركز المبيعات الجديد الاقتراب بصورة أكبر من المشروع والإحساس عن كثب بتجربة "مارينا ويست"".

"الريف العقارية" تبني مجمّعاً في صلالة

وقّعت شركة الريف العقارية، المملوكة بالكامل من شركة العقارات المتحدة، عقد المرحلة الأولى من مشروع إنشاء وإنجاز وصيانة مجمّع سياحي وتجاري في ولاية صلالة في سلطنة عُمان مع شركة التجاوب للتجارة العامة والمقاولات ومكتب "أوبشن وان" للاستشارات الهندسية.

ويوضح عضو مجلس إدارة شركة الريف العقارية ونائب الرئيس التنفيذي في شركة العقارات المتحدة **عبد العزيز الفيلكاوي** أنّ المشروع يقع على أرض مساحتها 65 ألف متر مربع في شارع الرباط بمنطقة الوادي في قلب صلالة؛ وهو يتكوّن من 4 قطاعات هي: مجمّع تجاري، مطاعم، قطاع ترفيهي، بالإضافة إلى 169 شقة سكنية.

ويلفت **الفيلكاوي** إلى أنّ القيمة الإجمالية للمشروع هي 24 مليون ريال عُماني، مشيراً إلى أنّ هذا المشروع يُعدُّ جزءاً من خطة الشركة التوسّعية في المنطقة. كما يذكّر أنّ الشركة دخلت في مفاوضات مع مستثمرين ستراتيجيين من السلطنة لتملّك 40 في المئة من المشروع، متوقّعاً أن يصل العائد منه إلى 18 في المئة، وموضحاً أنّ مدة إدارته تصل إلى 50 عاماً قابلة للتجديد.

ويشير إلى أنّ المفاوضات في مراحلها الأخيرة مع شركة فنادق سفير لإدارة المشروع بعد تنفيذه الذي سيستغرق عامين من الآن، مبيّناً أنه سيتمّ تمويل 50 في المئة منه عن طريق البنوك والنسبة المتبقية من رأس المال.



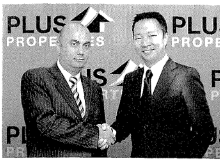
"مدائن العقارية" تخطط لاستثمار 3 مليارات درهم


محمد أحمد رمضان

أطلقت شركة مدائن العقارية أعمالها رسمياً من خلال حملتها الإعلانية التي تعكس التزامها بشعار "مستقبل المدائن"، والذي تؤكد من خلاله على توجهها لتطوير عقارات برؤية مستقبلية مبتكرة وسبّاقة بإبداعاتها. كما تضمّ مستثمرين رئيسيين من شركات رائدة في الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي. ويوضح العضو المنتدب للشركة **محمد أحمد رمضان** أنه "يجري حالياً العمل على مشاريع عدة في منطقة المارينا و"دبي لاند" والتي من المخطط إطلاقها قبل نهاية العام الحالي، بالإضافة إلى مشاريع أخرى في الخليج التجاري و"واحة السيليكون" في دبي بقيمة إجمالية تبلغ 3 مليارات درهم. كما نعمل في "مدائن العقارية" على تطوير عدد من المشاريع الرائدة في دول مجلس التعاون الخليجي التي سيتمّ إطلاقها العام المقبل، حيث ننوي تنويع مجالات أعمالنا في المنطقة والتركيز على الأسواق الناشئة في آسيا الوسطى".

يذكر أنّ "مدائن العقارية" ملتزمة بتقديم حلول عقارية مبتكرة تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية، إضافة إلى مراعاتها للشروط البيئية في البناء.

إطلاق "بلاس بروبرتيز" لتطوير مشاريع الواجهات المائية الفخمة



من اليسار: جورج شهوان، وجايمس لو، رئيس مجلس إدارة شركة "جايمس لو سايبر تكتشور"

أطلقت شركة "بلاس بروبرتيز" (Plus Properties)، وهي شركة جديدة للتطوير العقاري، عملياتها في السوق الإماراتية بهدف تلبية الطلب على الأملاك الفخمة بدءاً بمشاريع سكنية على الواجهات المائية في كلّ من دبي وأبو ظبي.

وفي مناسبة إطلاق الشركة، يقول مديرها التنفيذي **جورج شهوان**: "إنّنا نطلق "بلاس بروبرتيز" بمشاريع عقارية في أرقى المواقع، تبلغ قيمتها الإجمالية 850 مليون درهم، أي ما يعادل 231 مليون دولار". مضيفاً: "ستتخصص شركتنا بتطوير المشاريع في الواجهات المائية، وسنكون من أوائل المطوّرين الذين باشروا بإنشاء مشاريعهم على واجهة دبي المائية ذات المستوى العالمي في جبل علي المعروف بـDubai Waterfront، كما ستقوم "بلاس بروبرتيز" بتطوير برج في جزيرة الريم، وهي واجهة مائية طبيعية خلّابة في أبوظبي".

وبما أنّ للشركة مكاتب في كلّ من: دبي، أبو ظبي، جدّه، الرياض، الكويت وبيروت، فهي عازمة على تغيير أسلوب التفكير حيال التعاملات العقارية. كما تهدف إلى كسب الثقة التامة لزبائنها بمزيج من المهارات العالية والالتزام المطلق بتلبية حاجاتهم.

وفي هذا الإطار، يقول **شهوان** أنّ "بلاس بروبرتيز" لا تهدف إلى أن تكون شركة تطوير عقارية وحسب، بل تريد مساعدة الزبائن في إجراء كافة المعاملات العقارية، كما ستقدّم مجموعة من الخدمات التي تشمل عقارات مختارة جاهزة للبيع أو الإيجار في الإمارات والسعودية والبحرين وسورية ولبنان.

تقنية متطوّرة لزيادة صلابة أراضي مشروع النخلة جبل علي

أعلنت شركة نخيل أنها أنجزت حتى الآن 55 في المئة من أعمال تحسين الأراضي في "النخلة جبل علي". وهي تستخدم تقنية "فيبروكومباكشن" (vibrocompaction) لزيادة صلابة التربة وجعلها جاهزة للبناء، ولضمان عدم انخفاض مستوى الأرض في المستقبل.

ويقول المدير التنفيذي لـ"النخلة جبل علي" **مروان القمزي**: "باستخدام تقنية "فيبروكومباكشن"، يمكن خلال بضعة أشهر إنجاز ما يلزم الطبيعة إنجازه خلال 20 عاماً. وتقوم هذه العملية بتصليب أراضي "النخلة جبل علي" والتأكد من أنّها قوية بما فيه الكفاية لتحمل بناء المباني العالية. كما ويؤكد **القمزي** أنّ هذه الجزيرة لن تتحرّك، فليس هناك أيّ فرصة لغرقها على الرغم من الشائعات التي يتمّ تداولها في دبي".

ويعتبر مشروع "النخلة جبل علي" واحداً من أبرز المشاريع التجارية والسكنية والسياحية في دبي، حيث سيعمل مع مشروع "واجهة دبي البحرية" على تحويل المنطقة الصحراوية المحيطة وساحل البحر إلى مجتمع دولي نشط يحوي ما يزيد على 1,7 مليون من السكان بحلول العام 2020. وعند إكتمالها ستستوعب "النخلة جبل علي" ما يقارب 250 ألف شخص، ببنية تحتية مهيّأة لاستيعاب ما يزيد على ذلك.

"الإمارات للمواد الإسمنتية العازلة" عقود بقيمة 12 مليون درهم

فازت شركة "الإمارات للمواد الإسمنتية العازلة" التابعة لـ"مشاريع"، الذراع الاستثمارية لشركة "دبي للاستثمار"، بعقود تبلغ قيمتها 12,3 مليون درهم إماراتي تقضي بتوفير كتل الخرسانة الخلائية (AAC) ومواد البناء لثلاثة من المشاريع الرائدة في دبي.

ويقول مدير التسويق في الشركة **خليل عبد الباقي**: "بدأت أولى نشاطاتنا منذ عام، حيث نجحنا في استقطاب أبرز شركات التطوير العقاري خلال فترة زمنية وجيزة. ويُعدُّ اختيار هذه المشاريع الرائدة لمنتجات الخرسانة الخلائية دليلاً واضحاً على المكانة المتميّزة التي تحظى بها هذه المواد في قطاع الإنشاءات بالإمارات".

وزير السياحة اليمني:
أنماط سياحية جديدة وتشجيع الاستثمارات


الوزير
نبيل الفقيه

صنعاء - الاقتصاد والأعمال

بلغ متوسط نمو عدد السياح في اليمن على مدى الأعوام الثلاثة المنصرمة، نحو 37,7 في المئة لترتفع معه العائدات من الإنفاق السياحي بنسبة 31,4 في المئة. وفي ظل خطة الإصلاح الاقتصادي التي ينتهجها اليمن، باتت السياحة في صلب ستراتيجيته لاستقطاب الاستثمارات العربية والأجنبية. والواقع أنه مع تسلّم الوزير نبيل الفقيه مهامه في فبراير 2006، انطلقت ورشة السياحة في اليمن تحت عناوين عريضة عدة أبرزها: رفع إسهام القطاع في الناتج المحلي، خلق فرص عمل، تنمية أنماط سياحية، وجذب استثمارات متنوعة.

يشير وزير السياحة اليمني **نبيل الفقيه** إلى أن "وزارة السياحة تواكب خطة الإصلاح الاقتصادي التي ينفّذها اليمن والهادفة إلى جذب الاستثمارات العربية والأجنبية من خلال جملة من التوجهات والإجراءات. وفي المجال السياحي، تضمنت المصفوفة التنفيذية للبرنامج الانتخابي لرئيس الجمهورية **علي عبدالله صالح** العمل على إعداد الخريطة الاستثمارية السياحية، وحصر وتحديد المناطق ذات الأولوية للتنمية والاستثمار، وإعداد دليل للاستثمار السياحي، وإنشاء مركز معلومات الخدمات السياحية، وتحديد فرص استثمارية في مجال السياحة والترويج لها". ويضيف "هذه الفرص تتميز بتوفير قدر مناسب من المعلومات والدراسات والتصاميم الخاصة والتي تشمل إقامة مجموعة من المشاريع بين قرى سياحية طينية، وقرى سياحية جبلية، وفنادق سياحية، واستراحات سياحية ومطاعم ومدن ترفيهية ومنتجعات سياحية في بعض المناطق الشاطئية والطرق الرئيسية، والتنسيق مع السلطة المحلية لتوفير المواقع والأراضي الخاصة بهذه الفرص، علاوة على الترويج للمواقع السياحية التي نستهدفها لجذب حراك سياحي إليها".

وإذا كانت مساهمة القطاع السياحي في الناتج المحلي ما زالت متواضعة، يجيب الوزير **الفقيه** أن "هنالك حقيقة عالمية لا تشذ عنها بلادنا وهي أن السياحة قطاع مغمور ومجهول ولا يعطى حقه من الاهتمام وذلك بسبب تشعّبه وارتباطاته بقطاعات اقتصادية وخدماتية مختلفة. كما أن هناك صعوبات موضوعية أمام نمو هذا القطاع، يحتاج التغلب عليها إلى إمكانيات وتمويلات كبيرة لم تتوفر للسياحة حتى الآن. وقد نما الاهتمام بالسياحة كقطاع اقتصادي تدريجياً وببطء خلال السنوات الماضية حتى وجد مكانة مرموقة نسبياً في إطار الخطة الخمسية الثالثة 2006–2010 بإدراجه ومعاملته ضمن القطاعات الاقتصادية الواعدة بالنمو المفيد لصالح التنمية الشاملة، إلى جانب أنه من الأسباب التي حالت دون وضع السياحة في مكانها المناسب هو المؤسسية الهيكلية غير التخصصية والمستقرة للسياحة والتي بقيت قطاعاً مغموراً وملحقاً بقطاعات أخرى أثرت على مكانة السياحة المرجوة اقتصادياً".

37 في المئة معدل نمو السياحة خلال السنوت الثلاث الاخيرة

اهتمام خاص بالترويج السياحي الخارجي

خطة شاملة للنهوض

مع تسلّمه منصبه في فبراير من العام الماضي، قام الوزير **الفقيه** بوضع ستراتيجية عمل سياحية لفترة الخطة الخمسية الثالثة. ويوضح **الفقيه** أنه "جرى تحديد الأولويات التي من شأنها تحويل قطاع السياحة إلى أحد المصادر الرئيسية للدخل القومي، ولتوفير فرص العمل، وذلك من خلال توفير الظروف والمناخات التي من شأنها توسيع قاعدة وطاقة العرض السياحي من منشآت الخدمات السياحية. وتم تحديد نسبة النمو المتوقع للتوسع في العرض من المنشآت وطاقتها من الغرف والأسرّة بنسبة 6 في المئة سنوياً، إضافة إلى التوسع في الأنشطة السياحية والتركيز على إعداد فرص استثمارية تحقق جودة الخدمات السياحية وتوفر فرصاً لتشغيل اليد العاملة".

في المقابل، أدركت وزارة السياحة أهمية الترويج السياحي الخارجي بما يحقق زيادة في معدلات الوافدين إقليمياً وعالمياً، والتي تحددت نسبة النمو السنوي لها بـ 12 في المئة. ويؤكد الوزير **الفقيه** أن "الترويج السياحي لليمن ضمن أولوياتنا لتنشيط

القدوم السياحي إلى بلادنا. لذا تواكب الوزارة ومجلس الترويج السياحي هذا التوجّه من خلال: الاهتمام بالإعلان السياحي في القنوات الفضائية العالمية التي لديها حضور متميز عالمياً وإقليمياً مثل قنوات "الجزيرة"، BBC، TV5، RAI1 وغيرها، التركيز على حضور المعارض والبورصات العالمية التقليدية للسياحة والمعارض في الأسواق الجديدة المستهدفة، الإصدارات والمنتجات الترويجية من بروشورات وخرائط وأدلّة باللغات المختلفة، التحرك الديبلوماسي للسفارات اليمنية لمآزرة السياحة إلى اليمن من الدول المصدرة للسياحة، الاهتمام بإقامة المهرجانات السياحية المحلية، وتعيين شركات علاقات عامة في أوروبا تقوم بمساعدة مجلس الترويج السياحي في أداء مهامه الترويجية والتسويقية في أوروبا.


الفقيه أمام مجسم لإحدى الفرص الاستثمارية في قطاع السياحة

العرب أولاً

تدلّ نتائج المسح السياحي النمطي للمنشآت السياحية والقوى العاملة، الذي قامت به الوزارة نهاية العام المنصرم، إلى أن إجمالي عدد الفنادق وما شابهها من منشآت الإيواء السياحي بمختلف درجات تصنيفها بلغ 1173 منشأة تضم 22184 غرفة ونحو 50 ألف سرير. وتشكّل فنادق الثلاث إلى خمس نجوم 13,6 في المئة من إجمالي عدد المنشآت السياحية، وتحوي 34 في المئة من الغرف و27,4 في المئة من الأسرّة.

ورداً على الاتهامات الموجّهة إلى الوزارات السابقة في أنها كانت تعطي الأولوية للسياح الأجانب على حساب السائح العربي، يقول الوزير **الفقيه** "هذا الوضع من الماضي قبل أحداث 11 سبتمبر 2001 وما أعقبها من أحداث ومؤثرات عالمية، حيث كان مبرراً فيه الاهتمام والتوجه نحو السياحة المقبلة من الخارج وبالذات من أوروبا، وكذلك تجهيز العرض السياحي وبالتالي الاهتمام بالترويج السياحي الملبي لاحتياجات تلك الأسواق. أما وقد تغيرت الخريطة والتوجهات السياحية خلال السنوات الخمس الماضية، فقد استوجبت تغيراً وتكيفاً مناسبين لتوجّهات السياحة وبالتالي الاهتمام بالعرض السياحي ليلبي احتياجات السائح العربي عموماً والإقليمي من دول الجوار خصوصاً، وبالذات احتياجات السياحة العائلية خلال العطلات الصيفية والمناسبات. كما نركّز على المشاركة في الفعاليات الترويجية والتسويقية التي تقام في مجلس التعاون الخليجي، ونحن في هذا الإطار نحث القطاع الخاص على أن يولي التسويق السياحي للسائح العربي جلّ اهتمامه. كما عملت الدولة على تسهيل قدوم هذا النوع من السياحة البينية، ونسعى لتلبية الطلب المتنامي للحركة السياحية العربية بتوفير متطلبات السياحة العائلية وتهيئة الأجواء الملائمة لجذب حراك سياحي من المنطقة العربية".

تنويع المنتج

ترتكز خطة وزارة السياحة اليمنية لتطوير القطاع على تنمية أنماط سياحية جديدة تحقق تنويع المنتج السياحي. ويشير الوزير **الفقيه** إلى أن "هذا التوجه يقوم على أساس وطيد قوامه طبيعة المقومات المتنوعة المتوفرة والمحددة لكل أنواع السياحة. فالوزارة في إطار خططها وبرامجها وعملها تتجه نحو تشجيع أنماط السياحة المختلفة وفي مقدمها: تشجيع سياحة المهرجانات والمسابقات والمعارض والأنشطة المحفزة للسياحة ورعاية مهرجانات التسوّق، تنظيم السياحة الصحراوية وإدراج أنماط الرياضات الصحراوية في البرامج السياحية، تشجيع وتنشيط السياحة البحرية وتأهيل بعض الجزر السياحية وفقاً لوظائفها النوعية، تشجيع السياحة الجبلية، وتنظيم وتنشيط السياحة العلاجية فضلاً عن الاهتمام بالسياحة الريفية وإعداد دراسة حول إمكانية تنفيذها".

وفي الوقت عينه، تعمل الوزارة على حل مسألة نقص اليد العاملة الكفوءة حيث يعتبر الوزير **الفقيه** أن "الاهتمام باليد العاملة المدرّبة والكفوءة في المنشآت السياحية تمثل أساس جودة الخدمات، إلا إنها تعتبر من أعقد المهام. ولذا فإن الحكومة اليمنية، ومن خلال وزارة السياحة ووزارة التعليم الفني والتدريب المهني، تضع نصب أعينها العمل على تعزيز الإمكانيات لاستمرار تشغيل المعهد الوطني للفندقة والسياحة في صنعاء والممول من الاتحاد الأوروبي والذي تمّ افتتاحه خلال سبتمبر من العام المنصرم، إضافة إلى العمل على إعادة تشغيل المعهد الفندقي في عدن والتوسع في بناء معاهد التدريب والتأهيل في المحافظات والمدن الرئيسية. والأهم من ذلك هو إعداد آلية ملزمة لمالكي المنشآت والمرافق السياحية لتدريب وتأهيل العاملين في المرافق السياحية وتوظيف المتدربين والدارسين في المجال السياحي". ■

تطور حركة السياحة إلى اليمن

السنة	العدد بالآلف	نسبة النمو السنوي لعدد السياح (%)	العائدات بـ (المليون دولار)	نسبة النمو السنوي للعائدات (%)
2004	274	76.8	213	53.2
2005	336	22.6	262	23.0
2006	382	13.7	309	17.9

وزير السياحة السوداني:
مجالات واسعة للاستثمار في الفنادق والمنتجعات

القاهرة - زينة أبو زكي

تمتلك السودان مقوّمات طبيعية كثيرة لتطوير قطاعها السياحي. فمساحتها التي تزيد على مليوني ونصف المليون متر مربع، تكسبها تنوّعاً مناخياً قلّ نظيره، وبالتالي تنوّعاً في منتجها السياحي. كما تتمتّع السودان بغنى ثقافي يتمثل بأهرامات مروي الشهيرة، وبمحميات طبيعية عدة تحوي العديد من الحيوانات البرية، إضافة إلى منطقة البحر الأحمر التي تعتبر بيئة مثالية للغطس. وتقود الحكومة السودانية حالياً، لا سيما وزارة السياحة، حملة لتطوير القطاع، من خلال جذب الاستثمارات والتعريف بالمنتج السياحي الذي عانى الكثير من الإهمال، كما يقول وزير السياحة السوداني جوزيف ملوال دونق.

يركّز الوزير دونق على المساحة الكبيرة التي تتمتع بها السودان، باعتبارها إحدى أهم المقومات السياحية للبلاد. فالمناخ في السودان يتميز بتنوّعه، ففي أقصى الشمال المناخ صحراوي، وفي الوسط شبه صحراوي، وفي الجنوب استوائي حيث الأمطار الغزيرة.

تنوّع مناخي

ويرى "أن هذا التنوّع المناخي يوفّر مقومات سياحية مختلفة، فمنطقة البحر الأحمر تُشكّل بيئة مثالية للغطس، يقصدها هواة هذه الرياضة من أوروبا، وخصوصاً من إيطاليا وألمانيا وبريطانيا، وكذلك من أميركا واليابان. وفي منطقة شرق السودان هناك محمية طبيعية كبيرة تدعى "الدندر" وتبلغ مساحتها نحو 135 ألف كلم² مربع وتضم أعداداً كبيرة من الحيوانات، كالفيلة والزرافات والنمور وغيرها، وهذه تعتمد على الهجرة بين أثيوبيا والسودان. وكذلك يوجد داخل السودان محميات أخرى فيها حيوانات يقصدها السيّاح من دول مختلفة للتمتع بمراقبتها وصيدها. وهناك أيضاً مناطق تراثية وأثرية، أبرزها أهرامات مروي، وسط السودان. وكذلك تتميز مناطق جبراوية والنقعة وصبا لوكا بشلالاتها، ما جعلها من أهم المناطق جاذبية للسياح".

ويعزو دونق عدم استقطاب السودان لعدد كبير من السيّاح "إلى عدم الاستقرار الذي ساد البلاد لفترة طويلة استمرت من الاستقلال إلى العام 2005 حيث وقّعت اتفاقية السلام بين شمال السودان وجنوبه. "وقبل هذا التاريخ كان من غير الممكن زيارة الكثير من المناطق، فيما باتت اليوم جميع المناطق مفتوحة للزوّار من كل أنحاء السودان، حيث نشطت حركة السياحة الداخلية".

الاستثمار في البنية التحتية

ويعتبر دونق "أن المشكلة التي تواجه السياحة في السودان، هي تدني مستوى البنية التحتية في بعض المواقع نتيجة الحرب، فهي تحتاج إلى تطوير، ونحن نركز حالياً، كحكومة ووزارة، على هذا الموضوع، بالتعاون مع القطاع الخاص السوداني الذي يبذل مجهوداً في هذا الإطار، كما نتطلع إلى المستثمرين العرب والأجانب للاستثمار في السودان حيث هناك مجالات واسعة للاستثمار في الفنادق والمنتجعات".

ويلفت دونق إلى "أن تطوير البنية التحتية وجذب الاستثمارات يتمان وفق خطة مدروسة، حيث هناك مشاريع جاهزة للاستثمارات المحلية والأجنبية. كما أن قانون الاستثمار السوداني ينص على تشجيع الاستثمار والإعفاءات الضريبية، وفي حال تجاوز الاستثمار مبلغ 5 ملايين دينار سوداني يستطيع المستثمر الاستفادة من إعفاءات كثيرة". ويشير في هذا الصدد إلى "أن الاستثمارات العربية هي الطاغية حتى الآن، في حين لا تزال الاستثمارات الأوروبية محدودة بسبب الضغوط التي يتعرض لها السودان نتيجة حرب دارفور".



جوزيف ملوال دونق

ويؤكد وزير السياحة السوداني "أن التركيز في المرحلة الحالية هو على الاستثمار. فعلى الرغم من وجود المقومات الطبيعية، السودان بحاجة إلى المنتجعات والفنادق والتجهيزات، فالطاقة الفندقية الحالية التي تبلغ 3 آلاف غرفة من فئة 3 إلى 5 نجوم غير كافية لاستقبال السيّاح بأعداد كبيرة". مضيفاً: "في بعض المناطق هناك جهوزية لاستقبال السيّاح، لكن هناك مناطق أخرى تحتاج إلى الاستثمار والتجهيز". ويشير في هذا الصدد إلى أن الاستثمار المحلي لا يزال ضعيفاً. ويقول: "إنّ المستثمر السوداني بحاجة إلى شراكة المستثمر الأجنبي، وقانون الاستثمار يتيح مثل هذه الشراكة في القطاعات كافة".

الترويج عبر المؤتمرات والمعارض

وعن دور وزارة السياحة في الترويج للقطاع، يقول دونق: "كوزارة نظمنا مؤتمرين للترويج للاستثمار السياحي في السودان، وسيعقد مؤتمر آخر في لندن في أكتوبر المقبل بالتعاون مع وزارة المالية. كما أن هناك توجهاً للمشاركة في المعارض الدولية، وقد شاركنا هذا العام في معرضين في تركيا وبرلين". لافتاً إلى أهمية دور الإعلام في تغيير الصورة النمطية الخاطئة عن السودان نتيجة حرب دارفور، ويقول: "نحن مهتمون بتقديم الصورة الحقيقية عن السودان كبلد سياحة وتنمية".

ولا يخفي الوزير دونق وجود عوائق أخرى، لاسيما مسألة تطوير الموارد البشرية، مشيراً إلى أن الوزارة "تخطط للتوعية السياحية وإنشاء معاهد وكليات، وهي تستعين لذلك بخبرات أجنبية". ■

"المملكة للاستثمارات الفندقية" تتملّك "فورسيزنز جاكرتا"



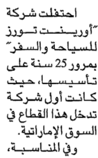
الرئيس الأندونيسي مستقبلاً الأمير الوليد بن طلال وحرمه الأميرة أميرة

أعلنت شركة "المملكة القابضة" عن استحواذ "المملكة للاستثمارات الفندقية"، إحدى شركاتها العاملة في مجال الاستثمارات في الفنادق والمنتجعات، على "فندق فورسيزنز" في مدينة جاكرتا بقيمة تصل إلى 48 مليون دولار. وبهذا ترتفع حصة "المملكة للاستثمارات الفندقية" في الفندق إلى 81,9 في المئة، وهذه الصفقة هي الأولى للشركة في أندونيسيا، وهي تعكس ستراتيجيتها التوسّعية في الأسواق الناشئة وسريعة النموّ.

ويقول رئيس مجلس إدارة الشركة الأمير **الوليد بن طلال**: "نحن نرى الكثير من الفرص الكامنة في المنطقة الآسيوية، ونحن فخورون بإعلان أول استثمار لشركة "المملكة للاستثمارات الفندقية" في السوق الأندونيسية متسارعة النموّ".

من جهته، يقول الرئيس التنفيذي للشركة **سرمد الذوق**: "أنّ توقيت استحواذنا يعكس بُعد نظر الشركة في الحصول على الأصول التي لديها إمكانية النموّ؛ و"فندق فورسيزنز جاكرتا" أحد أفضل الفنادق تجهيزاً في جاكرتا حيث يوجد طلب متزايد على خدمة قطاع الأعمال والمؤتمرات. ويقع الفندق في وسط المدينة، بالقرب من مصادر الطلب، وهو سيمكّن "المملكة للاستثمارات الفندقية" من الدخول إلى سوق أخرى ناشطة ضمن منطقة واعدة مستقبلاً".

"أورينت تورز" تحتفل بربع قرن على تأسيسها في الإمارات



الشيخ فيصل بن خالد سلطان القاسمي

احتفلت شركة "أورينت تورز للسياحة والسفر" بمرور 25 سنة على تأسيسها، حيث كانت أول شركة تدخل هذا القطاع في السوق الإماراتية.

وفي المناسبة، يقول رئيس مجلس إدارة الشركة **الشيخ فيصل بن خالد سلطان القاسمي**: "وفّرت شركة "أورينت تورز" خدماتها لأكثر من مليون زائر للمنطقة خلال الأعوام الـ 25 الماضية، وتستعدّ الآن لتوفير خدماتها للموجة الكبيرة التالية من السائحين".

ويعتقد **القاسمي** بأنّ الدول العربية تحفل بالعديد من الوجهات السياحية غير المكتشفة والتي توفّر مجالاً كبيراً للنموّ. ويوضح: "باتت منطقة الشرق الأوسط واحدة من أكثر الوجهات السياحية الجذّابة شعبية في العالم؛ و"منظمة السياحة العالمية" و"المجلس العالمي للسياحة والسفر" يرشّحان المنطقة لتصدُّر النموّ السياحي العالمي. وتسعى شركة "أورينت تورز للسياحة والسفر" لتكون جزءاً مهماً من هذا النموّ". وتشير التوقّعات إلى أنّ دبي وحدها مرشحة لاستقبال 15 مليون سائح في العام 2015، وهي التي استقبلت خلال السنوات الـ 25 الماضية 25 مليون سائح.

"إيفا للفنادق والمنتجعات" تشتري جزيرة في السيشل بـ 450 مليون دولار

أطلقت "إيفا للفنادق والمنتجعات" مشروعاً مشتركاً مع شركة "إنديان أوشن ريزورتس" (Indian Ocean Resorts)، وذلك في إطار حرصها على توسيع قائمة مشاريعها العالمية من خلال تطوير مشروع فاخر يتألّف من فندق ووحدات سكنية ومرسى بحري، في إحدى جزر السيشل، وهي جزيرة "سانت آن"، التي تبلغ مساحتها نحو مليوني متر مربع. وسيطلق على هذا المنتجع اسم "زيلوا" (Zilwa).

عن المشروع يقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة **طلال جاسم البحر**: "تُعتبر جزر السيشل الاختيار الطبيعي لمشروعنا الجديد، فهي توفّر مزايا فريدة بالنسبة للمالكين والزوّار بما فيها الخصوصية والسواحل الخلاّبة والمياه العذبة والخدمات المتطوّرة، إلى جانب أعلى معايير الفخامة".

ويُعدُّ "زيلوا"، الذي تبلغ قيمته 450 مليون دولار، مشروعاً متعدد الاستخدام، يضمّ فندقاً من فئة 5 نجوم ووحدات سكنية ومرافق فاخرة بما فيها المرسى البحري. وستوفّر الوحدات السكنية في المجمّع حزمة متميّزة من الخيارات بما فيها الفيللات المطلّة على الشاطئ، والفيللات المنعزلة على جانب التلّ، والشقق البحرية الفخمة، والمنازل من نوع الـ "بنتهاوس"، ونادٍ سكني خاص، تتمتّع جميعها بإطلالة بانورامية على المحيط الهندي.

ويوضح رئيس العمليات لشركة "إيفا للفنادق والمنتجعات" **ويرنر بيرغر**: "يعتبر "زيلوا" إضافة متميّزة إلى قائمة مشاريعنا. وتأتي هذه الخطوة في إطار ستراتيجيتنا الرامية إلى توسيع حضورنا وشبكتنا من المنتجعات المتكاملة في منطقة أفريقيا والمحيط الهندي".

من جهته، يقول مدير شركة "إنديان أوشن ريزورتس" **فرنسيس ساڤي**: "تدرك شركتنا ضرورة تحقيق توازن ناجح بين المظاهر البيئية والاقتصادية في الجزر. ونثق بأنّ المشروع الجديد سيعمل على تحقيق هذا التوازن من خلال التعاون مع شركة "إيفا للفنادق والمنتجعات"".

Arab World Travel and Tourism Exchange

AWTTE 2007

BIEL CENTER, BEIRUT, LEBANON

6-9 DECEMBER 2007

VENTURE VIA HOSPITALITY

4-Exhibition-Days

Tourism in The Middle East

Solid Business Interactions

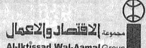
Hospitable Environment

Hub of Livley Networks

Organized By



Lebanese Ministry of Tourism



Official Carrier



Official Magazine



WWW.AWTTE.COM

Al-Iktissad Wal-Aamal Group

Lebanon PO Box: 113/6194, Hamra, Beirut 1103 2100 Tel: +961 1 780200 Fax: +961 1 780206

United Arab Emirates PO Box: 55034 Dubai Tel: 971 4 2941441 Fax: 971 4 2941035

E-mail: awtte@iktissad.com www.iktissad.com

باتريك ليدكتي: تشرذم الأسواق العربية يفقدها تنافسيتها

عمّان - برت دكاش

يرى الأمين العام والعضو المنتدب في جمعية جنيف لدراسة اقتصاديات "التأمين" (Geneva Association) باتريك ليدكتي Patrick Liedekte أنّ التأمين بات شرطاً أساسياً لتطوّر اقتصاد أي دولة. ويقول إنه على أسواق منطقة الشرق الأوسط أن تتكتّل وتشكّل سوق تأمين إقليمية واحدة لتتمكّن من جذب اهتمام شركات التأمين العالمية واستقطاب الاستثمارات التي تتجه حالياً إلى الصين والهند.

باتريك ليدكتي

يقول **ليدكتي** أنه "على الرغم من وجود قطاعات اقتصادية جدّ متطورة في الأسواق الناشئة، إلا أن الحلول التأمينية فيها لا تزال ضعيفة. وإذا نظرنا إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، على سبيل المثال الأردن أو لبنان أو غيرهما من البلدان، نلاحظ أنّ هذه الأسواق باتت تدرك ضرورة إنشاء شركاتها الخاصة، في حين كان كافياً في الماضي بالنسبة للدول المنتجة للنفط أن تشتري التأمين في الأسواق العالمية. باتت على يقين، الآن، أنه لبناء اقتصاداتها لا يمكنها الاعتماد على شركات التأمين العالمية بل عليها القيام بذلك بنفسها إلى حدّ كبير".

ويشير **ليدكتي** إلى أنّ تراجع الثقة بين العالمين العربي والغربي والتطوّرات الجيوسياسية في السنوات الماضية، كالخوف من الإرهاب وأمور أخرى، جعل تبادل الأعمال بين الدول صعباً، إلاّ أنه أعطى دفعاً للتطوّر في المنطقة، إذ لجأت المنطقة إلى تطوير أعمال التأمين المحلّية فيها ومحاولة التخلّي عن الاعتماد الكامل على الشركات العالمية. "برأيي، هذا عامل إيجابي لتطوير الاقتصاد، إذ يحث القيّمين على التفكير الجدّي بالحاجات الأساسية وتوفير المكونات الضرورية لتحقيقها، بدءاً بالتعليم الأساسي، إلى التخصص، فالسوق، والتنظيم، والمسائل السياسية، وصولاً إلى ستراتيجية التأمين ككلّ التي سيتم اعتمادها. كل هذه الأمور تشهد تغيّراً متواصلاً".

استثمار الأصول المحلية

وعن كيفية إفادة المنطقة من الاستثمارات العالمية في قطاع التأمين، يوضح **ليدكتي**: "إن صغر حجم أسواق المنطقة وتشرذمها يحولان دون تنافسية هذه الأسواق مع أسواق ناشئة أخرى، مثل الصين والهند اللتين تستقطبان الاستثمارات العالمية. المطلوب من الدول العربية التكتّل وتقديم نفسها كسوق واحدة، لاستحواذ اهتمام الشركات العالمية التي ستأتي للبحث عن الفرص. الإدارة العليا داخل الشركات العالمية لديها فهم عميق للسوق الصينية، في حين لا توجد لديها صورة واضحة عن إمكانات هذا الجزء من العالم".

ويرى **ليدكتي** أنّ البنية التحتية التأمينية "متوفّرة إلى حدّ ما في المنطقة العربية إنما تبقى غير كافية. فإذا اتجهنا إلى الأسواق، وحاولنا النظر إلى كل أنواع التأمين فيها نجد مجالات ضخمة للنمو، إلا أن المشكلة تكمن بالأنظمة الحالية التي تعمل ضمنها هذه الصناعة؛ وهي ليست على المستوى المطلوب الذي تحتاجه هذه الصناعة لتتطوّر. هناك حاجة إلى موارد بشرية بشكل عام، وموارد بشرية بمستويات عالية، وحاجة إلى بنية تحتية تنظيمية أفضل، وسياسة خاصة ببيئة الأعمال التأمينية التي تشجع الشركات العالمية وتثير اهتمامها بالمنطقة. هناك اهتمام بالقطاع المالي ككل، إنما التأمين ما زال أمراً ثانوياً. ورغم وجود تطور طفيف يحصل لكنه بطيئ ويجب تسريعه".

ويلفت **ليدكتي** إلى ضرورة إفادة قطاع التأمين من الصناديق الاستثمارية التي يتم تأسيسها في المنطقة، ومن عودة الكثير من الثروات العربية إليها. "هذا في الواقع محرّك أساسي لأنّه يحثّ القيّمين على ضرورة إيجاد آليات جديدة مختلفة عن تلك القائمة، خصوصاً في ظل ما يبديه عدد من دول المنطقة من اهتمام بوجوب تنويع اقتصاداتها".

عدم توجيه السوق

وعن مدى تأثير الشركات المحلية الصغيرة نسبياً والعائلية بمعظمها على عدم تطوّر السوق، خصوصاً مع فشل الحكومات في حثّ تلك الشركات على الاندماج، يوضح **ليدكتي**: "انطلاقاً من مرحلة التطوّر الاقتصادي الذي بلغته المنطقة، فإنّ الشركات العائلية قادرة على لعب دور مهم جداً، خصوصاً إذا كانت شركات مؤسساتية تسعى باستمرار إلى تطوير أدائها، ما يخدم الاقتصاد العام. من ثم، مع بلوغ السوق مرحلة جديدة من التطوّر، تعي هذه الشركات العائلية أنها غير قادرة على الاستمرار بتركيبتها الراهنة وتعمد إلى إعادة النظر بوضعيتها والسير بحسب اتجاهات السوق. أنا لا أؤمن بضرورة توجيه السوق بل بتطويرها، فيأتي الدمج بشكل طبيعي ليلاقي التحوّلات داخل الأسواق".

التأمين التكافلي ظاهرة فريدة إذ يقدّم، وللمرة الأولى في المنطقة، حلولاً تأمينية متطابقة مع حاجة المجتمع الحقيقية إذ لطالما تمت مقاربة أسواق المنطقة بحلول تأمينية متطابقة مع حاجة المجتمع الأوروبي أو الغربي وليس حاجة المجتمع العربي. ■

"جمعية جنيف لدراسة اقتصاديات التأمين"

تأسست الجمعية الدولية لدراسة اقتصاديات التأمين تحت اسم جمعية جنيف في العام 1973 من قبل نحو 80 رئيساً تنفيذياً لدى أهم شركات التأمين في العالم.

يرأس الجمعية الرئيس التنفيذي لمجموعة "أكسا" هنري دو كاستريز. ومن أبرز مهامها تحديد الاتجاهات الأساسية والقضايا الستراتيجية في قطاع التأمين أو تلك المتصلة به؛ تطوير وتشجيع المبادرات المتعلّقة بتطوير التأمين بالمفهومين الثقافي والاقتصادي، وإدارة المخاطر والانطباع السائد عن غياب الأمان في الاقتصاد الحديث.

اتفاقية شراكة بين "آيس" و"جارداين للويد تومبسون"

أعلنت كل من شركة "آيس" (Ace) في السعودية، و"جارداين للويد تومبسون" (JLT) عن اتفاقية شراكة بينهما لدعم عمليات شركة "آيس" في السعودية ولتعزيز التزامهما المشترك في البحث عن الفرص في كافة أسواق العالم العربي.

الرئيس العالمي لشركة "جارداين للويد تومبسون" **مارك دراموند-برادي** علق على أهمية الشراكة مع شركة "آيس"، التي تهدف، كما قال، "إلى تطوير عملية توزيع منتجات الشركة والعمل معها على توسيع وتقوية شبكة JLT في المملكة". وأضاف: "نحن ننظر إلى شراكتنا الجديدة كداعم لعلاقاتنا القائمة في المملكة ما يزيد قدرتنا على توفير الحلول لعملائنا الإقليميين والدوليين".

أما الرئيس والرئيس التنفيذي في شركة "آيس" **عبد العزيز أبو السعود** فقال: "آيس" بصدد دخول مرحلة جديدة ومثيرة من خلال اتفاقها مع وسيط عالمي معروف مثل JLT. وتنظر "آيس" إلى هذا التحالف كحدث مهم في تاريخها الطويل ووجودها القوي في المنطقة، ما يساعدها على تحسين نوعية خدماتها وتنافسية منتجاتها لعملائها الحاليين والمستقبليين".

تصنيف شركات التأمين من شركة مهنا

أعلنت شركة أ.أ مهنا عن إصدار الجزء الثاني من الطبعة السادسة من دليل تصنيف شركات التأمين العربية السنوي، والذي تضمّن تصنيف 55 شركة من أصل 110 شركات مصنّفة في الجزءين الأول والثاني، وما نسبته 58 في المئة من إجمالي أقساط سوق التأمين العربية للعام 2006، والتي تقدر بنحو 11 مليار دولار.

وتوزّعت الشركات التي شملها التصنيف بين 76 شركة تأمين عامة و24 شركة تأمين على الحياة، بالإضافة إلى 10 شركات إعادة تأمين؛ و قد توزّعت هذه الشركات على كلّ من: الجزائر، البحرين، مصر، الأردن، الكويت، لبنان، المغرب، سلطنة عُمان، فلسطين، قطر، المملكة العربية السعودية، السودان، تونس والإمارات.

أما بالنسبة للنتائج، فإنّ 8 شركات من أصل 110 شركات مصنّفة وقعت في خانة غير آمنة (uncertain)، وقد رفعت درجة تصنيف 22 شركة مقابل انخفاض درجة تصنيف 26 شركة. يذكر أنّ الدليل يشتمل كذلك على تحليل للوضع المالي لكلّ شركة، بالإضافة إلى توضيح للقواعد الأساسية لكلّ تصنيف.

"أكسا الخليج" تقدّم الرعاية الصحية لشركة قطر للبترول

فازت شركة "أكسا للتأمين" AXA Insurance بمناقصة تأمين الرعاية الصحية لشركة قطر للبترول. وستقدم "أكسا"، بدءاً من نوفمبر المقبل، برنامجاً شاملاً للرعاية الصحية إلى الشركة وفروعها، بالتعاون مع شركة "الكوت" المسؤولة عن التأمين، والتابعة لشركة قطر للبترول. وتشمل هذه التغطية 12 ألف موظف و23 ألفاً من ذويهم. كما ستقدم "أكسا" خدمة إدارة المطالبات الإقليمية للشركة.

رئيس العمليات في وحدة خدمات "أكسا" **خافيير فييري** أوضح أن "برنامج الرعاية الصحية الدولي من "أكسا" يقدّم بعض المزايا الفريدة، مثل برنامج المساعدة الطبية العاجلة الدولي وتغطية الحالات المرضية الموجودة مسبقاً والمزمنة وغيرها. وإلى جانب ذلك قطعنا شوطاً كبيراً في تطوير حلول مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات شركة قطر للبترول وصناعة النفط والغاز".

أما المدير العام لشركة "الكوت" المسؤولة عن التأمين في "قطر للبترول" **أحمد العمادي** فقال: "نسعى كشركة مسؤولة عن التأمين في "قطر للبترول" إلى تسهيل حلول الحماية الأكثر شمولاً حتى يتمكن العاملون بهذا المجال وعائلاتهم من تأدية واجباتهم على الوجه الأمثل بينما ينعمون براحة البال. وقد تعاونا تعاوناً وثيقاً مع "أكسا" كي نخلق حلاً مبتكراً يعكس هذا الالتزام".

ناسكو كارا أوغلان في قطر

أعلنت شركة ناسكو كارا أوغلان- فرنسا Nasco Karaoglan عن تأسيس "ناسكو كارا أوغلان -قطر"، بعد حصولها على الترخيص من هيئة تنظيم التأمين في مركز قطر المالي.

وقال رئيس شركة ناسكو كارا أوغلان- فرنسا **سيرج كرا أوغلان**: "شركة ناسكو كارا أوغلان- قطر، هي أول شركة وساطة تأمين وإعادة تأمين يتم تأسيسها في مركز قطر المالي في الدوحة، وهي ستواصل تدعيم عملياتها في الخليج، وستقدم من خلال فريق عمل من المختصين، الخبرة والالتزام العاليين لمواكبة التحديات الجديدة للقرن الحالي في أحد أهم مراكز الأعمال الحيوية في العالم".

أقساط التأمين في الأردن: نمو 16 في المئة في نهاية يوليو

أظهرت الإحصاءات الأولية الرسمية الصادرة عن هيئة التأمين في الأردن ارتفاع إجمالي أقساط التأمين لتصل في نهاية يوليو الماضي إلى 177,8 مليون دينار، مقابل 153,1 مليوناً في الفترة نفسها من العام 2006، أي بزيادة نسبتها 16 في المئة. وتركّز هذا الارتفاع في أقساط التأمينات العامة حيث بلغت 160,9 مليون دينار، مقابل 138,1 مليوناً في العام الماضي وبنسبة زيادة 17 في المئة. وبلغ إجمالي أقساط تأمينات الحياة في نهاية يوليو الماضي 16,9 مليون دينار، مقابل 15 مليوناً في الفترة نفسها من العام 2006 أي بزيادة نسبتها 13 في المئة.

وأوضحت هيئة التأمين أن إجمالي التعويضات ارتفع إلى 107,9 ملايين دينار، مقابل 89,7 مليوناً في العام 2006 وبنسبة زيادة 20 في المئة.

"أبسكو" للزيوت والشحوم
الجودة خيارنا لمحاربة الغش



خالد الطيب

الرياض - الإقتصاد والأعمال

تأسست الشركة العربية لتجارة المواد البترولية "أبسكو" عام 1961 بالشراكة مع "أكسون موبيل" ("موبيل" حينها)، بهدف تسويق منتجات الأخيرة في سوق المملكة العربية السعودية. وتضخّ "أبسكو" اليوم نحو 50 ألف طن من زيوت التشحيم في هذه السوق التي تشهد إغراقاً لمنتجات مغشوشة، بحسب مدير عام الزيوت والشحوم في "أبسكو" خالد الطيب.

بداية يوضح **الطيب** أن "أبسكو" هي شريك لـ "أكسون موبيل" في السوق السعودية وليست وكيلاً لها". ويضيف: "حصتنا تبلغ 51 في المئة، فيما الـ 49 في المئة الباقية للشريك الأجنبي". متابعاً "نحن نعمل في قطاع الزيوت في المملكة قبل تأسيس الشركة رسمياً عام 1961، إذ كان المؤسس الحاج **عبدالله علي رضا** يسوّق زيوت "موبيل" منذ نحو 60 عاماً".

ويقول: "بدأ عملنا في صناعة الزيوت، ثم قمنا بالتوسّع لتقديم خدمات أخرى مثل تموين الطائرات بالزيوت والوقود، وكذلك السفن، الراسية منها أو العابرة، حيث لدينا محطات تموين داخل البحر".

التصدير عامل مساعد

يلفت **الطيب** إلى أن لدى "أبسكو" مصنعاً لخلط زيوت التشحيم في المنطقة الصناعية في جدّه، تصل طاقته الإنتاجية إلى 50 ألف طن سنوياً. ويحتوي المصنع على نظام خلط ذي تقنية متطورة، حيث يتم الخلط بطريقة أوتوماتيكية وبتحكم كامل بواسطة الكمبيوتر. ولدى الشركة مختبر متكامل ومجهّز بأحدث المعدات العلمية لإجراء التحاليل على زيوت التشحيم وتحديد أدق تفاصيلها وخصائصها والتحكّم في جودتها". ويؤكد أنّ "الجودة خيار لا يمكن التنازل عنه" لافتاً إلى أن المصنع حائز على شهادات الايزو العالمية في الجودة والبيئة، وذلك لاعتماده على تكنولوجيا "اكسون موبيل" العالمية.

ويشير **الطيب**، من دون أن يدخل في حجم حصة شركته في السوق، إلى وجود 5 مصانع رئيسية في المملكة، بينها مصنع "أبسكو"، تغطي كافة احتياجات السوق، كما تصدر بعض إنتاجها إلى الخارج. ويقول: في ما يتعلق بمصنعنا، تشكّل السوق السعودية الأساس في عملنا، حيث تضخ فيها نحو نصف مليون برميل سنوياً من زيوت التشحيم، كما نصدّر إلى الكويت والسودان والأردن وسورية، ونتجه حالياً لفتح قنوات إلى آسيا وجزء من أوروبا. فالتصدير بالنسبة إلينا عامل مساعد".

مروحة المنتجات

لا يقتصر إنتاج "أبسكو" على زيوت السيارات، بل لديها إدارتان رئيسيتان، الأولى متخصّصة بزيوت التشحيم للسيّارات والمركبات الآلية، والثانية متخصّصة بالزيوت الصناعية والتجارية، "وحجم الإنتاج في الإدارتين متساوٍ"، كما يقول **الطيب**.

وتشمل زيوت السيارات، محركات ديزل والبنزين على حد سواء، إضافة إلى زيوت الفرامل وعلب الغيار. ومن أشهر منتجات الشركة في هذا المجال: "زيوت Mobil 1، و Mobil XHP، وهو زيت معدني طبيعي عالي الجودة أُعِدّ ليوفّر الحماية العالية لمحرّكات السيّارات، وزيت Delvac وهو زيت محرّك ديزل تمّ إعداده لتزييت محرّكات الديزل الحديثة والتيربو ذات الحقن المباشر".

أما بالنسبة للزيوت الصناعية والتجارية "فهناك أكثر من 500 منتج لزيوت المصانع والطيران والسفن والمولّدات والمعدات الثقيلة".

ويكشف **الطيب** عن "منتج جديد اسمه "أبسكو" بدأ طرحه مؤخراً، وهو مصنوع بشكل خاص للتصدير إلى الأسواق العالمية وليس إلى السوق السعودية التي باتت لا تتقبّل بسهولة أيّة اسماء جديدة، فيما بعض الأسواق الخارجية الأخرى لم تصل بعد إلى مرحلة التشبع كالسوق السعودية، لا سيّما في بلدان القارة الافريقية".

خطان للإنتاج:
زيوت السيارات والمركبات
والزيوت الصناعية والتجارية

تحمّل زيادة الأسعار

يشير **الطيب** إلى أنّ "عدد العاملين حالياً في "أبسكو" يقدّر بنحو 400 موظف، ونسبة السعوديين بينهم تتخطّى المطلوب رسمياً". ويتابع: "لدينا برامج تدريبية سنوية منتظمة لتعزيز نسب السعودة، وقد حصلنا على جائزة وزير الداخلية للسعودة. واليوم أصبح لدينا سعوديون يعملون في خطوط الانتاج، الأمر الذي لم يكن موجوداً قبل 5 سنوات".

ويؤكد **الطيب** أن لا نيّة لدى الشركة لرفع أسعار المنتجات، على الرغم من ارتفاع سعر النفط عالمياً، ويقول "سنحرص على تحمّل هذه الزيادات كي لا تشكّل عبئاً على المواطن. فنحن نفكّر بمصلحتنا ومصلحة البلد في آن". ويضيف: "في السنة الماضية ارتفعت الأسعار بشكل كبير، الا ان المستهلك لم يشعر بهذه الارتفاعات، اذ تحملت الشركات الجزء الأكبر من هذه الزيادات".

ويختم **الطيب** بالإشارة إلى "صعوبة تواجهها المصانع، تكمن في إغراق بعض التجّار السوق السعودية بمنتجات قليلة الجودة، الامر الذي يسبّب إرباكاً للسوق ويعرّض المستهلك إلى أضرار في محرّك سيّارته او معدّاته". ويتابع: "الكميات المغشوشة ليست قليلة، ووزارة التجارة والصناعة والهيئة العربية السعودية للمواصفات والمقاييس تقومان بجهود لوقف هذا الغشّ التجاري". ويعتبر أن "هذه الجهود، وإن كانت بطيئة، الا أنّ من شأنها أن تخفّف من وجود مثل هذه المنتجات مستقبلاً، فنحن كمصانع ممكن أن نتحمّل الضرر إلى حدّ ما، لكنّ الأمر صعب بالنسبة إلى المستهلك". ■

"مدينة قطر للطاقة" توقّع مذكرة تفاهم مع "نافلنك"


هشام العمادي

أعلنت "مدينة قطر للطاقة" التي تعد أول تجمع متكامل لأعمال الطاقة في الخليج عن توقيعها لمذكرة تفاهم مع شركة "نافلنك"، المتخصصة في تزويد خدمات "البيانات" Data وإدارتها للمؤسسات التجارية في الشرق الأوسط. وستتيح المذكرة تنظيم أعمال "مدينة الطاقة" من خلال نظام معلوماتي متكامل. وبحسب مخططات كل من "مدينة الطاقة" و"نافلنك" سيكون لشركة "ايه تي أند تي" (AT&T) دور في المشروع وستعمل على اكتشاف خيارات لتطوير وبناء وإدارة مركز معلومات متطور يتناسب مع احتياجات المقيمين في "مدينة الطاقة".

وبمناسبة توقيع مذكرة التفاهم، قال الرئيس التنفيذي لمدينة قطر للطاقة **هشام العمادي**: "نتوقع من هذه الاتفاقية أن تكون خطوة إضافية نحو جعل "مدينة قطر للطاقة" مركزاً عالمياً رائداً لشركات الطاقة".

اتفاقية شراكة بين "لينسكان" و "روم ستار"

أعلنت "لينسكان" (LINSCAN)، المتخصصة في مجال تصنيع معدات وبرمجيات الكشف على شبكات الأنابيب، عن توقيعها اتفاقية شراكة تكنولوجية مع شركة "روم ستار" (Rom Star) الماليزية. ووفقاً للاتفاقية، ستقدم "لينسكان" تقنياتها ومعداتها في مجال الفحص إلى شركة "روم ستار"، التي وقعت عقداً ضخماً مع شركة النفط الوطنية الماليزية "بتروناس" (Petronas)، للكشف على أكثر من 10 آلاف كيلو متر من شبكات النفط والغاز التابعة لها.

وقال المدير العام لشركة "لينسكان" **خالد الشامي** إن توقيع هذا العقد يؤكد على مقدرة الشركة وإمكاناتها في استخدام التقنية العالية الخاصة بالكشف عن الأنابيب من الداخل. وقد حصلت "روم ستار" على عقد للكشف على آلاف الكيلومترات من خطوط أنابيب النفط والغاز التابعة لشركة "بتروناس"، حيث يتطلب تنفيذ المشروع تكنولوجيا موثوقة ومعدات عالية الكفاءة. وقامت الشركة بعمليات البحث والتطوير والتصميم والتصنيع لكافة معدات الصيانة والبرمجيات التي سوف تقدمها إلى شركة "روم ستار"، ما يضمن تمتع هذه المنتجات بأعلى مستويات الجودة والأداء الفعّال.

من جهته، قال المدير العام لشركة "روم ستار" **باهاروم حمزة**: "كانت الشركة تستخدم حتى الآن معدات كشف ألمانية الصنع، وبالنظر إلى طبيعة وحجم المشروع الأخير فالشركة بحاجة ملحة إلى معدات ذات أداء أفضل تحقق معدلات أعلى من الدقة، ما دفعها إلى اختيار منتجات وحلول "لينسكان" حيث تتمتع الشركة بخبرة واسعة في هذا المجال".

وتهدف عمليات فحص الأنابيب من الداخل إلى معرفة معدلات حجم التآكل المحتمل في الأنابيب خلال فترات زمنية دورية (تتراوح ما بين 3 إلى 5 سنوات) من دون أن يؤدي ذلك إلى إعاقة العمل.

إيرادات "طاقة" ترتفع 90 في المئة

كشفت الشركة مؤخراً عن نتائجها المالية للنصف الأول من السنة المالية المنتهي في 30 يونيو 2007، حيث بلغ إجمالي قيمة الأصول 56 مليار درهم إماراتي.

وحققت الشركة، خلال هذه الفترة، إيرادات بلغت 2,8 مليار درهم، بزيادة 90 في المئة عن إيرادات الفترة ذاتها من العام الماضي والتي بلغت 1,46 مليار درهم. وفي الربع الثاني من العام 2007، ارتفعت إيرادات الشركة بنسبة 126 في المئة لتبلغ 1,8 مليار درهم.

والجدير بالذكر أن "طاقة" تحمل تصنيف Aa2، وتصنيف A+، وحصلت مؤخراً على جائزتي "الصفقة الأفضل في الأسواق الناشئة للعام"، وجائزة "أفضل سندات لمؤسسات الشرق الأوسط للعام 2006". ومن جهة أخرى أعلنت "طاقة" عن تعيين **وليام دبليو رينولدز** رئيساً للشؤون المالية، وسيتولى **رينولدز**، وهو شريك في شركة Tatum LLC، مهام التخطيط المالي على مستوى المجموعة، إضافة إلى إطلاع أوساط المحللين والأسواق المالية على الأداء والتوقعات المالية للمجموعة.

"ميريل لينش" تقدّم مؤشراً جديداً لفعالية الطاقة

قدمت "ميريل لينش" مؤشراً جديداً لفعالية الطاقة، يحدد القطاعات الصناعية التي يجب أن تستفيد من التوجّه العالمي لتحسين فعالية الطاقة. ويشمل المؤشر حالياً 40 شركة حول العالم تعتقد "ميريل لينش" بأنها يجب أن تستفيد من المساعي العالمية لتخفيض إنبعاث غاز ثاني أوكسيد الكربون وتكلفة إنتاج الطاقة.

ويقول محلل الاستثمارات الاجتماعية في "ميريل لينش" **أساركي إفيونج**: "في وقت نشهد تحوّلاً واضحاً في الموارد واتجاه المستثمرين نحو الطاقة المتجددة، لا يزال موضوع فعالية الطاقة غير مستكشف نسبياً. علماً أن سوق فعالية الطاقة تشكّل فرصة مهمة للمستثمرين، فمتى تغيرت السياسة فسيؤدي ذلك إلى تغيير هيكلي في الطلب".

وعددت "ميريل لينش" القطاعات الأكثر بروزاً في هذا المجال، وهي: صناعة السيارات، السلع الصناعية، أشباه الموصلات ومواد البناء. ويقسم مؤشر "ميريل لينش" لفعالية الطاقة إلى 4 عناصر: دمج اللاعبين مع التركيز على القطاع الصناعي، فعالية الوقود في صناعة السيارات، العزل الحراري في قطاع البناء، وحلول فعالية الطاقة بما فيها من منتجات وتطبيقات وسلسلة عمليات التصنيع.



الدخول إلى "الشبكة"

عندما نقل أحد الصحافيين الأميركيين عن الرئيس الأسبق بيل كلينتون أنه "في عصر يصنع فيه الناس "شرائح إلكترونية"، العرب يصنعون فقط شرائح بطاطا الشيبس"، صدرت مواقف عربية عدة تستنكر التصريح. لكن الموقف يومها أثار الإنتباه الى مسائل حساسة جداً لدى بعض البلدان العربية، ربما أهمها عدم وجود دور وهوية لإقتصادات المنطقة في قطاع المعلوماتية الإقليمي والدولي. اليوم وبعد مرور نحو عقدين على بدء إعتماد شركات ومؤسسات المنطقة على المنتجات المعلوماتية من الطبيعي أن نسأل أنفسنا، هل فعلاً سبقنا قطار المعلوماتية وفقدنا إمكانية حجز مقعد بين اللاعبين الدوليين في هذا المجال؟ أم أن هذه الخطوة ليست ذات جدوى إقتصادية خصوصاً مع دخول بلدان من "الوزن الثقيل" إلى حلبة المنافسة الدولية في مجال البرمجيات.

تتوفر أمثلة عدة عن النجاح في صناعة البرمجيات حول العالم تبدأ من مدينة سان خوسيه الأميركية وتصل الى بانغالور الهندية التي رفعت قيمة صادراتها البرمجية من 6 مليارات دولار العام 2002 الى أكثر من 30 ملياراً العام 2006. فهل أمام البلدان العربية فرصة؟ وهل من الممكن إعتبار التجارب في صناعة البرامج المعلوماتية الأردنية مثلاً خطوة قابلة للتطوير والتطبيق على بلدان أخرى تتمتع بالمهارات والخبرات مثل لبنان ومصر؟

ثمة من يشجّع على هذا التوجّه، لكن هناك أيضاً من يعتبر أن الفرصة الإستثمارية الحقيقية في المجال المعلوماتي كما في مجالات استثمارية أخرى لم تعد متعلقة حصراً في التصنيع والبرمجة بقدر ما هي متعلقة بدخول "شبكة" أو منظومة الانتاج الدولية. هذه المنظومة مؤلفة من شركات وعلاقات ومصالح متداخلة. وفي هذه المنظومة الربح هو نتاج تركيبة الأعمال الناجحة أكثر مما هو نتيجة التصنيع والإنتاج. "نوكيا" صاحبة أشهر علامة تجارية في قطاع الاتصالات على مستوى العالم مثلاً لا تصنع بل تصمم وتشرف على تجميع قطع الهاتف من عشرات المزوّدين. "مايكروسوفت" لم تعد تُعدّ البرامج وأنظمة التشغيل لديها فقط، لقد بدأت الإعتماد على أطراف أخرى، بينها شركات هندية.

فما هو الدور الذي يناسب بلدان المنطقة، ألم يحن الوقت لنسأل أنفسنا ما الذي نستطيع فعله ومتى، سواء كان ذلك في المعلوماتية أو في أي قطاع كان؟

إياد ديراني

2.7 مليار دولار

هي قيمة تجارة أجهزة الكمبيوتر في مصر. ويقول رئيس شعبة الحاسبات الآلية في إتحاد الغرف التجارية المصرية **خليل حسن خليل،** الذي أعلن هذا الرقم، أن حجم تجارة أجهزة الكمبيوتر يبلغ نحو مليون جهاز سنوياً، نصفها قديم والآخر جديد. ويبلغ متوسط سعر الجهاز الجديد نحو 2500 جنيه مصري أما القديم فيباع بنحو 500 جنيه. وأوضح **خليل** أن معظم واردات الشركات المصرية من الأجهزة الجديدة مصدرها بلدان الشرق الأقصى، في حين تُستورد الأجهزة المستعملة من الولايات المتحدة وأوروبا. وهذه البلدان تطبّق معايير مكلفة للتخلّص من الأجهزة المستعملة. وذكر أن عدد الشركات المصرية العاملة في تجارة أجهزة الكمبيوتر والبرمجيات وسائر الأجهزة المعلوماتية يبلغ نحو 6 آلاف.

26.5 في المئة

هي نسبة إنتشار إشتراكات خطوط النقال لكل 100 مواطن عربي. وتضيف نتائج جاءت في جدول إحصاءات صدر مؤخراً عن "الإتحاد الدولي للإتصالات" ITU عن العام 2005، أن المعدل العربي لإنتشار الهاتف النقال يقل عن المعدل العالمي الذي سجّل نحو 34,2 في المئة. لكن 10 بلدان عربية سجلت معدلات تفوق المعدل العالمي وشملت البحرين (103,04)، الإمارات (100,86)، قطر (92,15)، الكويت (88,57)، السعودية (57,64)، تونس (56,33)، الأردن (55,02)، سلطنة عُمان (51,94)، الجزائر (41,52)، والمغرب (40,89). أما البلدان العربية التي حققت معدلات منخفضة جداً فهي العراق وليبيا التي سجّلت 5 خطوط لكل 100 نسمة.

43 مليار دولار

هي قيمة الإستثمارات التي ضُخّت في قطاع الاتصالات خلال الأعوام الثلاثة الماضية، بينها 10 مليارات دولار لتأسيس شركات جديدة ونحو 33 ملياراً لتمويل عمليات الإستحواذ على شركات اتصالات داخل وخارج البلدان العربية. ويشير **بهجت الدرويش** أحد المدراء في مؤسسة الإستشارات "بوز آلان هاملتون" الذي أعلن هذه الأرقام أن شركات الاتصالات العربية أنفقت نحو 30 مليار دولار لتطوير الشبكات وتأمين متطلبات التشغيل. ويقدر الإيراد السنوي المجمّع للمشغلين حالياً بنحو 30 مليار دولار.

"إنترنت سريعة" في لبنان بالتعاون مع القطاع الخاص

بيروت - إياد ديراني

على الرغم من المشاكل السياسية التي يعاني منها لبنان، تمكنت وزارة الاتصالات مؤخراً من تسجيل إنجاز نوعي ولو متأخر على صعيد رفع قدرات لبنان في قطاع الاتصالات والمعلوماتية، تمثل بإطلاق خدمات الاتصالات السريعة من نوع DSL. ويأتي التطوّر الجديد ضمن خطة ستراتيجية واسعة تتضمّن مجموعة من الخطوات الرامية لفتح أبواب النمو في قطاع الاتصالات والمعلوماتية اللبناني. فما هي أبرز التطورات على هذا الصعيد؟ "الاقتصاد والأعمال" إلتقت كلاً من مدير عام الاستثمار والصيانة في وزارة الاتصالات "أوجيرو" د. عبد المنعم يوسف، ورئيس الهيئة الناظمة للإتصالات د. كمال شحادة، وسألتهما عن تفاصيل وفرص مشروع الـDSL والتطورات الحالية في قطاع الاتصالات.

يعتبر د. يوسف إطلاق مشروع الـDSL جزءاً من خطة يتم تطبيقها منذ فترة، ويشدد على إعتباره نتيجة حتمية لمجموعة خطوات تم تنفيذها في الأشهر الماضية، فكيف يشرح هذا الموضوع؟ "لقد تمكّنا بالإشتراك مع مجموعة شركات من تفعيل خدمات الاتصالات الخاصة بـDSL لأننا حضّرنا الأرضية الملائمة لذلك. فلإطلاق هذا المشروع كان علينا توسيع قدراتنا الاتصالية داخلياً من خلال شبكاتنا المحلّية، وخارجياً من خلال الكابلات الدولية. لذلك عمدنا في البداية إلى تنفيذ مشروع توسعة الكوابل البحرية، وهي "قدموس- بريتار" و"أوغاريت". والأطراف التي كان لها علاقة بهذا المشروع هي شركة CYTA القبرصية، STE السورية، "أوجيرو" وشركة ERICSSON. وبلغت القدرة الإستيعابية لهذا الكابل نحو 10 جيغابايت في الثانية. من جهة ثانية، عقدنا اتفاقية ثنائية مع مؤسسة "عرب سات" تُنشئ بموجبها محطتها الأولى من الجيل الرابع في بيروت".

ويضيف يوسف: "ما فعلناه حتى الآن غير كاف، ويجب أن نسرع بإتخاذ القرارات والمضي بالتنفيذ، إذ لا وقت لدينا لنضيّعه. الجميع سبقنا ولدينا القدرة على اللحاق بالتطورات الإقليمية والعالمية. على المستوى العربي بلغ عدد المشتركين في خدمات DSL نحو 300 ألف العام 2004 وسجّل في العامين الماضيين معدلات نمو عالية، خصوصاً مع الفورة العمرانية وتزويد الأبنية بخدمات الاتصالات السريعة. أما على المستوى العالمي فوصل عدد مستخدمي DSL الى نحو 150 مليوناً. إنطلاقاً من هذا الواقع نشعر بضرورة قطع المسافات بسرعة للإستفادة من قدرات الاتصالات والمعلوماتية في تحقيق التنمية الإقتصادية. لبنان كان الوحيد الذي لم يطلق بعد خدمات DSL بين كل بلدان المنطقة".

أما على مستوى نتائج إطلاق الخدمات الجديدة فيقول: "إن إطلاق خدمات DSL سوف يوفر موارد إضافية لوزارة الاتصالات، وسيزيد من القيمة الإجمالية لقطاع الاتصالات في لبنان، وبالتحديد سيزيد في المستقبل من قيمة شركة "إتصالات لبنان" (ليبان تليكوم)". ومن المفيد أن نذكر هنا أن الواردات الإجمالية والخام لوزارة الإتصالات عن الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي بلغت 750 مليون دولار، أي بزيادة 11,3 في المئة عن الفترة ذاتها من العام 2006. وبلغ عدد مشتركي الهاتف الثابت في يونيو الماضي نحو 687 ألفاً".

ثانياً، يضيف د. يوسف: "لم نكتف بالسعات الدولية التي حصلنا عليها، لذلك التحقنا بمشروع I ME WE الذي يربط الهند ببريطانيا، مروراً بلبنان، والذي سيشكل فيه لبنان عقدة ربط في المنطقة. ثم اشترينا سعات دولية إضافية من شركة CYTA القبرصية. كذلك استفدنا من برنامج "صندوق الشراكة الأميركية اللبنانية" لدعم مشروع DSL. ويدعم هذا الصندوق 4 شركات أميركية كبرى هي "إنتل"، "سيسكو"، "غفري" و"اوكسيدنتال بتروليوم". وقد وقّعنا بموجب هذا البرنامج على مذكرة تفاهم وإتفاقية هبة بين "أوجيرو" وشركة CISCO بقيمة 1,3 مليون دولار، لإنشاء وتجهيز بوابتين لخدمات الإنترنت السريعة ضمن مشروع الـDSL، هما International Internet Exchange Point وNational Exchange Gateway والإثنتان تشكلان حاجة ملحة لمركز شبكة الهاتف الثابت".

د. يوسف: نحن طرف أساسي في مشروع I ME WE

الخصخصة هي الحل

أما د. شحادة فلديه تقييم خاص لهذا المشروع، إذ يعتبره خطوة محورية على طريق الخصخصة ويراه كتجربة منعطفاً مفصلياً في العلاقة مع القطاع الخاص. ويضيف: "لدينا تأخر كبير جداً في شبكات الاتصالات السريعة وخصوصاً DSL. سبب هذا التأخر يعود إلى أعوام من الإهمال والتلكؤ. كما لدينا حاجات ماسة لمزيد من السعات في كابلات الاتصالات الدولية. من جهة أخرى الشبكة المحلية ليست جاهزة كلياً، كما أننا لم نستثمر فيها بشكل كاف لتتحمّل حركة تبادل البيانات. نحن في الهيئة الناظمة نشدد في هذا الموضوع على الدور الكبير الذي يمكن أن يلعبه القطاع الخاص".

ويضيف د. شحادة فيتحدث عن متطلبات إطلاق خدمات الاتصالات السريعة بشكل متكامل فيقول: "لدينا مئات السنترالات الواجب تحضيرها لمرحلة خدمات DSL والجاهز منها قليل جداً. وهذا لا ينتقص من الإنجاز الذي حققته وزارة الاتصالات، فكل بلدان العالم أطلقت خدمات DSL على مراحل وهذا ما نفعله في لبنان. لكن المطلوب هو تأمين البيئة الملائمة لإطلاق



د. عبد المنعم يوسف: تجهيز الشبكة لخدمة الـ DSL



د. كمال شحادة: الحل الأمثل لتطوير القطاع هو الخصخصة

الخصخصة في مجال "نقل الاتصالات" وهذا ما نعمل عليه في الهيئة الناظمة. ثانياً، يجب أن نؤمن الخدمات بأسعار منخفضة، وهذا يتطلب أيضاً تحقيق المنافسة التي لا تؤمنها سوى عملية خصخصة ناجحة. ونحن نردد أمام كل المعنيين، كفى إعتبار قطاع الاتصالات مجرّد "بقرة حلوب"، المنافسة ليست خطراً، بل هي الحل. إذا أخذنا خدمة DSL كنموذج وحللنا مدى الإستفادة منها، نرى أنها تنعكس إيجاباً على كل القطاعات الإقتصادية وتحسّن من مردود الخزينة. لكن واحدة من مشاكلنا الرئيسية في لبنان هي الإستمرار بإعتبار بعض القطاعات الإقتصادية مجرّد أدوات خدمة للدين العام والموازنة. نحن نعتقد أن أمامنا خيارات عدة، إلا أن المردود الاقتصادي من الخصخصة واضح".

وعن أهمية المشروع، يقول د. **شحادة**: "لم تأت الخدمات الجديدة من فراغ أو كخطوة يتيمة. وزارة الاتصالات بدأت فعلياً باتخاذ الخطوات التنفيذية الأولى لتطبيق القانون الرقم 431 الذي يعيد هيكلة قطاع الاتصالات في لبنان، ما يسمح بإدخال القطاع الخاص كلاعب أساسي في تقديم الخدمات. ومن الضروري في هذه المرحلة تقديم كل الخدمات ذات القيمة المضافة التي تدعم إعادة الهيكلة وتبرهن صوابيتها".

ويختم د. **شحادة**، فيقول: "ليس لدينا أدنى شك في أن السنوات القليلة المقبلة يمكن أن تحمل للبنان الكثير من التطورات على صعيد المعلوماتية والإتصالات، فقد فاتنا الكثير في الفترة الماضية. لكن الأهم لتحقيق النجاح هو تأمين أجواء سياسية اقتصادية مؤاتية".

تفاهم وليس خصخصة

لكن الإتفاق الذي وقّعته وزارة الاتصالات مع الشركات لتزويد خدمات DSL لا يأتي في ظل مشروع خصخصة، بل في إطار مذكرة تفاهم. وتوضيحاً لهذه المسألة، يقول د. **يوسف**: "العقد الموقع بين الوزارة والقطاع الخاص هو تجربة فريدة من نوعها في المنطقة وحتى في العالم، وثمة كثير من البلدان العربية لم تُشرك القطاع الخاص في تقديم هذه الخدمات. أما نحن فتمكنّا من إيجاد معادلة تسمح بإطلاق الخدمات بأقل تعقيدات إدارية ممكنة".

أما عن شكل التعاون بين الوزارة والشركات، فيقول: "قررت وزارة الاتصالات إعتماد الطريقة المتعارف عليها عالمياً بـ "Unbundling of the local loop" كركيزة أساسية لإطلاق الخدمات التي تستعمل تقنيات DSL في لبنان. ومن خلال هذه المذكرة تؤكد الوزارة للقطاع الخاص اللبناني والعربي والدولي رغبتها في السماح لشركات نقل المعلومات بإنشاء وتركيب الأجهزة التقنية اللازمة في الموزعات الرئيسية التي تعود ملكيتها للوزارة. وبهذه الطريقة تساهم الوزارة بتوفير وتوزيع المساحات اللازمة في صالات الموزعات الرئيسية العائدة للشبكة الهاتفية الثابتة، لقاء بدلات ورسوم محددة بموجب مراسيم وقرارات ولوائح تعرفة خاصة بذلك. وبهذه الطريقة تتمكن شركات "نقل المعلومات" من تركيب التجهيزات الضرورية لتقديم خدمات DSL مثل الـ DSLAMs والفيلترات، والراوترات الخاصة بها، إضافة إلى معدات الاتصالات والتجهيزات اللازمة الأخرى. ومستقبلاً سيكون لشركة "ليبان تليكوم" دور أساسي في هيكلة العلاقة مع الشركات".

شحادة: كفى اعتبار قطاع الإتصالات بقرة حلوب

ويضيف: "مذكرة التفاهم مع القطاع الخاص وُقعت بداية العام 2006 وتضمنت 4 شركات متخصصة في "نقل المعلومات" هي "غلوبالكوم داتا سرفيسيز"، "بيسكو تلكوم"، "كايبل وان" و"سيدركوم"، إضافة إلى شركة "سوديتيل". أما على مستوى شركات توزيع خدمات الإنترنت فوقعنا اتفاقات مع "سيبيريا"، IDM، "تيرانت"، "نيو كوم"، و Moscanet. ويمكن أن تحصل شركات أخرى على حق العمل في هذه الخدمات، ما يعني أن المجال ما زال مفتوحاً".

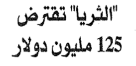
يُذكر أن مذكرة التفاهم تضمّنت بنوداً تساهم في تطوير البنية التحتية للاتصالات. فقد إلتزمت كافة الأطراف الموقّعة على المذكرة بدراسة جدية لوسائل مساعدة "اوجيرو"، من النواحي التمويلية، على بناء شبكة (IP NGN). وسابقاً كانت هذه الشبكة تُعرف بإسم (Carrier Grade Multi - service IP Network). وتستخدم هذه الشبكة أحدث التقنيات، خصوصاً كونها ترتبط بمراكز الإتصال الخاصة بالإنترنت. وسيكون لدى هذه المراكز قدرات كبيرة على صعيد السعة والسرعة. وتعهّدت وزارة الاتصالات في المقابل بإعفاء الشركات المشاركة في التمويل من رسوم استخدام شبكة (IP NGN) لفترات زمنية تنسجم مع حجم مشاركة هذه الشركات في بنائها، مع العلم بأن هذه الشبكة سوف تسمح لجميع شركات نقل المعلومات وشركات خدمة الإنترنت بتأمين كافة أنواع الخدمات المتطوّرة التي تحتاجها السوق اللبنانية والتي يحق لهذه الشركات تقديمها. ■

"أم. تي. سي" مهتمة بـ "الثابت" المصري


د.سعد البراك

يبدو أنّ شركة الاتصالات المتنقلة MTC مهتمة هذه الأيام بالرخصة الثانية لتشغيل الهاتف الثابت في مصر، أو أيّ استثمار جديد في قطاع الاتصالات المصري. وتدرس الشركة إمكانية المنافسة على هذه الرخصة بعد أن اضطلعت على دفتر الشروط المنوي إصداره في ديسمبر أو يناير المقبلين، لاسيّما وأنّ وزارة الاتصالات المصرية أعلنت أنّ هذه الشبكة الجديدة سيكون بقدرتها تقديم خدمات غير تقليدية في مجال الهاتف الثابت.

ويرى الرئيس التنفيذي لشركة MTC د.**سعد البرّاك** أنّ "سوق الاتصالات المصرية تحظى بأهمية كبيرة بالنسبة للشركة خصوصاً أنها زاخرة بالفرص المهمة التي تدعمها كثافة سكانية عالية". ومن جهة أخرى، يكشف د.**البرّاك** عن "نيّة الشركة استثمار نحو 484 مليون دولار في جمهورية الكونغو خلال السنوات الخمس المقبلة". وتُعدُّ وحدة "سلتل" التابعة لمجموعة "أم. تي. سي" أكبر مزوّد لخدمات الهاتف النقّال في الكونغو لأكثر من نصف مليون مشترك. وكانت الشركة الكويتية اشترت "سلتل" في العام 2005 مقابل 3,4 مليارات دولار.



"الثريا" تقترض 125 مليون دولار


يوسف السيد

وقّعت شركة الثريا للاتصالات الفضائية "الثريا" اتفاقية تسهيلات قرض مشترك بمبلغ 125 مليون دولار لمدة 5 أعوام؛ وتولّى كلٌّ من "بنك الإمارات" و"الإمارات للخدمات المالية" ترتيب هذا القرض، وعملا مجتمعين كمنظّمين رئيسيين مفوّضين ومديري دفاتر التسهيلات.

ويعتبر الرئيس التنفيذي لشركة الثريا **يوسف السيد** أنّ "إتمام تسهيلات هذا القرض المشترك بشكل ناجح مع هذه المجموعة المميّزة من البنوك هو دليل قوي على الثقة التي تضعها السوق المالية الإقليمية بشركة الثريا وستراتيجياتها المستقبلية".

"زون": إرتفاع قياسي في المبيعات

حقّقت شركة "زون" المتخصصة في صناعة تجهيزات قطاع الاتصالات نموّاً كبيراً في مبيعاتها خصوصاً في مجال تجهيزات "Multi-Service Access Platform (MSAP)".

وذكرت الشركة، أنّ ارتفاع المبيعات يعود بشكل خاص إلى أسواق أميركا اللاتينية التي يتبنّى مشغّلو الاتصالات النقّالة فيها الحلول التكنولوجية الحديثة بشكل متزايد. وأضافت الشركة أنّ مبيعاتها في مجال تجهيزات الاتصالات عموماً وتجهيزات تقنية DSL خصوصاً ارتفعت بنسبة 100 في المئة بين الربع الثاني من السنة الحالية والربع الثاني من العام 2006.

د.ناصر معرفية

الشيخ عبد الله بن محمد بن سعود آل ثاني

تحالف "آسيا سل" يفوز في العراق و"كيوتل" تربح 1,3 مليار ريال في النصف الأول

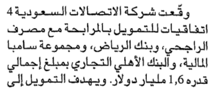
فاز تجمّع الشركات الذي تقوده "آسيا سل" بإحدى 3 تراخيص للهاتف النقّال في العراق. ويتألّف التجمّع الفائز من شركة "آسيا سل" العراقية وشركة اتصالات قطر- "كيوتل"، و"بنك مرشانت بريدج الاستثماري". وسيعمل التجمّع من خلال شركة جديدة هي: "شركة آسيا سل للاتصالات المحدودة".

وسيدفع تحالف "آسيا سل" مبلغ 1,25 مليار دولار لقاء رخصة الاتصالات النقّالة، حيث يوضح رئيس مجلس إدارة مجموعة "كيوتل الشيخ **عبد الله بن محمد بن سعود آل ثاني** أنّ "كيوتل" متحمّسة للمشاركة الفاعلة عبر الاستثمار في السوق العراقية النامية بقوة وبسرعة. وإننا ننوي أن نصبح من أكبر الشركات في المنطقة وأن نجعل الآخرين يستفيدون من انتمائهم لمجموعتنا".

من جهة أخرى، كشفت شركة "كيوتل" وشركاتها التابعة عن نتائجها المالية للنصف الأول من العام الحالي؛ وقد حققت المجموعة زيادة في العدد الإجمالي لقاعدة عملائها المشتركين بخدمة الجوّال من 1,2 مليون في يونيو 2006 إلى 9,3 ملايين في يونيو 2007. وتحقّق هذا النموّ جرّاء عمليات الاستحواذ الستراتيجية التي نفّذتها الشركة خلال الأشهر الستة الأولى من 2007.

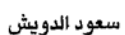
كما ارتفعت إيرادات المجموعة في الأشهر الستة الماضية بنسبة 97,4 في المئة لتصل إلى 4014 مليون ريال قطري؛ وبلغت العائدات قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاكات 2113 مليوناً. وحقّقت المجموعة صافي أرباح قبل خصم الامتياز قدرها 1338 مليوناً، في حين بلغ صافي الأرباح القابلة للتوزيع على المساهمين بعد خصم الامتيازات 896 مليوناً.

ويؤكّد الرئيس التنفيذي للمجموعة د.**ناصر معرفية** "أنّ الأولوية الستراتيجية لـ"كيوتل" تتمثّل بالاستمرار في زيادة الأرباح لتحقيق رؤيتها في أن تكون من أكبر 20 شركة اتصالات عالمية بحلول العام 2020، وذلك من خلال مجموعة من الشراكات وعمليات الاستحواذ. وستركّز "كيوتل" على الخدمات اللاسلكية للأفراد والخدمات اللاسلكية الثابتة والخدمات المدارة للشركات".



"الاتصالات السعودية": 1.6 مليار دولار لتمويل التوسّع





سعود الدويش

وقّعت شركة الاتصالات السعودية 4 اتفاقيات للتمويل بالمرابحة مع مصرف الراجحي، وبنك الرياض، ومجموعة سامبا المالية، والبنك الأهلي التجاري بمبلغ إجمالي قدره 1,6 مليار دولار. ويهدف التمويل إلى توفير جزء من تكاليف اتفاقية الشراكة الستراتيجية مع شركة بيناريانغ (BINARIANG) لتملّك 25 في المئة من شركة الاتصالات المتكاملة التي تعمل في ماليزيا والهند، وحصة مباشرة تعادل 51 في المئة من شركة الاتصالات المتنقّلة "بي تي ناتريندو تيليفون" (Pt Natrindo telepon) في إندونيسيا التابعة لـ(MAXIS).

و يوضح رئيس مجلس إدارة شركة الاتصالات السعودية **د.محمد بن سليمان الجاسر** أنّ "هذه الصفقة تشكّل خطوة مهمة للشركة في سعيها لأن تكون إحدى الشركات المؤثرة على المستوى الدولي في قطاع الاتصالات"، مشيراً إلى أنّ الصفقة ستتيح للشركة الوصول إلى أسواق يزيد حجمها على 1,4 مليار نسمة وتعدّ الأسرع نمواً في قطاع الاتصالات في العالم. ويضيف **الجاسر**: "تتماشى هذه الصفقة مع ستراتيجية الشركة وأهدافها في التوسّع بالأسواق الناشئة التي تتمتّع بفرص نموّ كبيرة، ليس من أجل تنويع مصادر الدخل من خلال أسواق غير السوق السعودية وحسب، ولكن أيضاً من أجل تحقيق مصادر دخل مستمرّة ومتنامية على المدى الطويل للشركة".

من جهته، يعتبر رئيس شركة الاتصالات السعودية المهندس **سعود بن ماجد الدويش** أنّ "هذه الشراكة الستراتيجية ستحقق عدداً من الفوائد الكبيرة من خلال فرص التكامل في العمليات بين السوق السعودية والأسواق المستهدفة بالاستثمار عن طريق تطوير عدد من الخدمات والمنتجات". ويلفت إلى أنّ "شركة الاتصالات السعودية، وبدعم حجم عملياتها الكبير، سوف تساهم في زيادة قدرة شركة Maxis في التفاوض مع المورّدين ومقدّمي الخدمات، ما يسهم في تعظيم القيمة لمساهمي شركة الاتصالات السعودية وشركة Maxis على حدٍّ سواء".

"أوراسكوم تليكوم" إلى أوروبا

نجيب ساويرس

باتت أوروبا هدفاً جديداً لشركة "أوراسكوم تليكوم" مع إعلان رئيس الشركة **نجيب ساويرس** عزمه الدخول في سوق الاتصالات الفرنسية من خلال شركة "ويذر إنفستمنت" والذي أكّد أنّ أوروبا أصبحت هدفاً جاداً لاستثماراته خصوصاً بعد أن قدّمت "أوراسكوم تليكوم" عرضاً لشراء النسبة المتبقية من شركة "تيلاس"، التي تُعد ثاني أكبر مشغّل للهاتف النقّال في اليونان وتمتلك فيها "أوراسكوم" حالياً 51 في المئة. ويسعى **ساويرس** إلى دمج شركة "تيلاس" مع شركة "تيم هيلاس"، وهي ثالث أكبر مشغّل للنقّال في اليونان، والتي كانت اشترتها "ويذر إنفستمنت" بـ650 مليون يورو.

ورأى **ساويرس** أنّ نجاح هذه الخطوة من شأنه أن يضع "أوراسكوم" في مصاف أهم مشغّلي النقّال في العالم، "وربما من بين الخمسة الكبار خلال فترة قريبة"، كما قال. وإذ لفت إلى توافر فرص استثمارية واعدة في دول مثل فيتنام وإندونيسيا من خلال شراء أصول قائمة، **اعتبر ساويرس** أنّ "الستراتيجية السابقة التي قامت على شراء رخص جديدة لم تعد مجدية، مما اضطر غالبية الشركات إلى إعادة النظر في سياساتها التوسّعية".

كما كشف **ساويرس** عن خطة "أوراسكوم تليكوم" لاستثمار نحو 3 مليارات دولار لتطوير أسواقها الحالية، مجدداً رفضه إطلاق خدمات الجيل الثالث في مصر بقوله: "لست من المتحمّسين لها وفقاً لرؤيتي الخاصة، والمصريون لا تعنيهم هذه الخدمات التي تهم فئة معينة مرتفعة الدخل. وبالتالي لا أريد زيادة الأعباء على المواطن المصري حالياً".

شبكة لاسلكية في العراق بالتعاون بين "كلمات للاتصالات" و"هواوي"



من اليسار: المدير التقني في "كلمات" مالكوم هاورد، ويلسون فارجيس، نائب رئيس "هواوي" لي هوانغ ومدير التسويق في "كلمات" حسن عبد الرازق

منحت شركة "كلمات للاتصالات" عقد إنشاء بنية تحتية في العراق بقيمة 275 مليون دولار لشركة "هواوي تكنولوجيز" الصينية. وتهدف الشركة إلى توفير 5 ملايين خط "CDMA" بحلول العام 2011.

وتعتبر "كلمات" الشركة الأولى الحاصلة على رخصة وطنية لتوفير شبكة لاسلكية ثابتة في العراق، وتمثّل الشركة تحالفاً تبلغ قيمة استثماراته مليار دولار، ويضمّ كبريات الشركات المتخصصة بقيادة "تريد لينكس الشرق الأوسط" التي تتّخذ من الكويت مقرّاً لها؛ كما يضمّ التحالف أيضاً "تليكوم في أو آي أكس"، التي ستتولى تشغيل الشبكة في العراق، و"آرتيل" شركة الاستشارات الخاصة بالاتصالات، التي تتّخذ من الولايات المتحدة مقرّاً لها.

وكان التحالف قد حصل على رخصة اتصالات لاسلكية لمدة 10 سنوات من قِبَل "هيئة الاتصالات والإعلام العراقية" في سبتمبر 2006، وهو يطمح إلى توصيل خدماته إلى كلّ منزل ومشروع تجاري ومؤسّسة حكومية وغير حكومية في العراق.

وستعمل "هواوي" على تنفيذ المشروع على 4 مراحل ابتداءً من سبتمبر 2007، وهي ستقوم بتوريد وتوفير خدمات تطبيق محطات "CDMA"، كما ستساعد في إنشاء بنية تحتية شبكية متطوّرة لبروتوكول الإنترنت.

وإلى جانب توفير خدمة الاتصالات الهاتفية الصوتية المحلية والدولية، وخدمة الإنترنت (بما في ذلك اتصالات الموجة العريضة)، ستوفّر "كلمات" أيضاً تقنية "WiMAX" التي تسمح بنقل البيانات لاسلكياً عبر المسافات الطويلة.

بانوراما الإتصالات



مصر


د. طارق كامل

في إطار تعزيز التعاون بين القطاعين العام والخاص في مصر والولايات المتحدة الأميركية، زار وفد مصري برئاسة وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري **د. طارق كامل** واشنطن، حيث تمّ توقيع مجموعة اتفاقات بين شركات ومؤسسات عامة مصرية وأميركية. وركّزت الاتفاقات على تعزيز التعاون والاستثمار بين الطرفين في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والبحث العلمي.

وعرض **د. كامل** أثناء الزيارة على المسؤولين الأميركيين الجهود التي تقوم بها الحكومة المصرية لتطوير قطاع الاتصالات وإعادة هيكلة المؤسسات العاملة فيه. وقال إن لدى وزارته خطة لتطوير القطاع والتوسّع في خدماته، تتضمن توصيل خدمات "الانترنت السريعة" الى نحو مليون منزل جديد بحلول العام 2010، ما يجعل العدد الكلي للمستفيدين من هذه الخدمات نحو 9 ملايين منزل. كما تقضي الخطة بزيادة نسبة اشتراكات الهاتف النقّال إلى 40 في المئة مقابل 28 في المئة حالياً، وزيادة اشتراكات الهاتف الثابت في الريف إلى 11 في المئة. وسيتزامن ذلك مع إضافة نحو 25 ألف فرصة عمل جديدة في مجال تصدير الخدمات والاتصالات بحلول العام 2010 على أن تصل قيمة صادرات القطاع إلى 1,1 مليار دولار.



الأردن

أعلن المدير التنفيذي لجمعية شركات تقنية المعلومات الأردنية "إنتاج" **صبري الطباع** مؤخراً عن مجموعة من الإنجازات في قطاع الاتصالات والمعلوماتية الأردني. وقال إن القطاع حقق نمواً بنسبة 17,2 في المئة، وبلغ حجم إيراداته العام 2006 نحو 1,799 مليار دولار، مقارنة بنحو 1,535 مليار دولار نهاية العام 2005. واستعرض **الطباع** أبرز العوامل التي ساهمت في النمو الملموس الذي حققه قطاع تكنولوجيا المعلومات ومنها عمليات الاندماج التي تمت بين عدد من شركات القطاع والتي "ساهمت في خلق قاعدة قوية لها في أسواق المنطقة، إضافة إلى توجه الشركات نحو الانفتاح على الأسواق الخارجية وخصوصاً الأسواق الخليجية".

وبحسب **الطباع** فقد بلغ حجم العائد المحلي من منتجات قطاع تكنولوجيا المعلومات فقط نحو 578 مليون دولار، فيما بلغت صادرات القطاع إلى الأسواق الخارجية نحو 5,191 ملايين دينار، مرتفعة بنسبة 18 في المئة عن العام 2005.

موريتانيا

أطلقت "شنقيتل" للاتصالات خدماتها في موريتانيا الشهر الماضي لتصبح ثالث شركة للهاتف النقال في البلاد. ويأتي تدشين خدمات "شنقيتل" بعد إطلاق أعمال كل من "التونسية الموريتانية" للاتصالات، و"موريتل موبيل" التي أسسها رجال أعمال مغاربة وموريتانيين.

وحضر إطلاق أعمال الشركة الرئيس الموريتاني **سيدي محمد ولد الشيخ عبد الله** وعدد من أعضاء الحكومة الموريتانية، ومسؤولو شركة "سوداتل" المالكة لأغلب أسهم الشركة الجديدة "شنقيتل". وأكد بيان للشركة أن خدمات الشركة الجديدة ستشمل الاتصالات الثابتة والنقالة بالإضافة إلى نقل البيانات والمعلومات والإنترنت ما سيعطيها قدرات إضافية تسمح لها بالمنافسة وتحقيق نمو كبير بشكل سريع.

وقال وزير الاتصالات والطاقة الموريتاني **عمر ولد يالي** بمناسبة إطلاق أعمال "شنقيتل" إن حكومته تنتظر من الشركة توفير خدمات جديدة ومميزة للمواطنين الموريتانيين، كما يُتوقع منها لعب دور مهم في جذب الاستثمارات الى موريتانيا. أما مدير "شنقيتل" **خالد حسن إبراهيم** فأكد أن الشركة ستوفر تغطية نقال متكاملة وعلى أغلب الأراضي الموريتانية. يُذكر أن عدد مشتركي الهاتف النقال في موريتانيا يبلغ نحو مليون وستين ألف مشترك.

الإمارات

أظهرت نتائج تقرير صادر عن "مجموعة المرشدين العرب" أن دولة الإمارات تحتل المركز الأول في "مؤشر الإتصال الكلي". ويتكوّن هذا المؤشر من احتساب نسبة نفاذ الخطوط الهاتفية المنزلية، ومعدل انتشار الهواتف النقالة، ونسبة أعداد مستخدمي الإنترنت في كل دولة. وقد بلغ "مؤشر الاتصال الكلي" في الإمارات 261,4 في المئة، تليها قطر بنتيجة بلغت 255,6 في المئة، ثم البحرين 233,9 في المئة، والمملكة العربية السعودية 173,5 في المئة، والكويت 161,8 في المئة. وحلّ السودان في المرتبة الأخيرة مع 21,7 في المئة.

وتقول "مجموعة المرشدين العرب" وهي إحدى شركات مجموعة البنك العربي الأردني للاستثمار، أن المؤشر يعطي صورة دقيقة ومعبرة عن معدلات انتشار خدمات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في كل دولة. فعلى سبيل المثال: إذا حققت دولة نتيجة 60 في المئة في المؤشر، فهذا يعني أن 40 في المئة تقريباً من السكان لا يستخدمون أياً من الخدمات الثلاث التي تتحكم في المؤشر. أما عندما تكون النتيجة أعلى من 100 في المئة فهي تدل على أن معظم السكان وليس بالضرورة كلهم يستخدمون الخدمات الثلاث، النقال، الثابت والانترنت.

Al-Iktissad Wal-Aamal
Conferences
الاقتصاد والأعمال



ملتقى الأردن الاقتصادي

٢٦ - ٢٧ نوفمبر فندق لو رويال - عمان ٢٠٠٧

بمشاركة القيادات العليا في المؤسسات المصرفية والمالية والاستثمارية العربية والدولية

أبرز المواضيع:

- تطورات الاقتصاد الأردني • المخاطر الناتجة عن حالة عدم الاستقرار الإقليمي وتأثيرها على الأداء الاقتصادي • تطور برامج الخصخصة
- مناخ الاستثمار وإجراءات الإصلاح الجديدة • مشاريع التطوير العقاري وآفاق الاستثمار فيها • القطاع المصرفي
- استراتيجيات وفرص الاستثمار في سوق عمان للأوراق المالية • واقع الأعمال في الأردن تجارب حية لمستثمرين عرب
- الاستثمار في التعليم و التكنولوجيا

تنظيم





الشركات الراعية : تعمير الأردنية، موارد، شركة أوريون، شركة الثقة للاستثمارات الأردنية - جوردانفست، العبدلي، شركة تطوير العقبة، الأردن دبي كابيتال، بيت الاستثمار العالمي، بنك لبنان والمهجر والهيئة التنفيذية للتخاصية، البنك الاسلامي الأردني

لمزيد من المعلومات الاتصال على الأرقام التالية هاتف: 961-1-780200 فاكس: 961-1-780206
بريد الكتروني: conferences@iktissad.com

www.iktissad.com

"سامسونغ"

تُطلق "U700 HSPDA Ultra Slider" الجديد

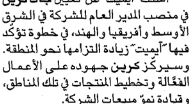


كشفت شركة "سامسونغ" للإلكترونيّات في الخليج، المتخصصة بتكنولوجيا الاتصالات، النقاب عن هاتفها الجوّال الجديد "U700"، وهو الهاتف المنزلق الأنحل في العالم من فئة "HSPDA".

وفي المناسبة، يقول المدير العام لقسم الاتصالات في الشركة **ستيف هان**: "تتابع "سامسونغ" تلبية حاجات قطاع المستهلكين المتنامي. فهاتف "U700" يمثّل كلّ ما يبحث عنه المستهلك اليوم في هاتف جوّال من ناحية التصميم والتكنولوجيا المتقدّمة". ويضمّ الهاتف الجديد تكنولوجيا "3.5G HSPD" المتقدّمة، ويتميّز بوصلة كابل USB2.0 ووصلة بلوتوث 2,0 لاسلكية لرفع سرعة تكنولوجيا "HSPDA" إلى حدّها الأقصى. ويحتوي أيضاً على كاميرا بقوّة 3,2 ميغابيكسل، إضافة إلى كاميرا "VGA" ثانية للاتّصالات عبر الفيديو. وهو مجهّز بمشغّل وسائط مدمج يسمح للمستخدم بأن يستمتع بتجربة موسيقية وفيديوية سهلة خلال التنقّل. ومع ذاكرة داخلية سعتها 20 ميغابايت وبطاقة ذاكرة خارجية MicroSD سيتحوّل هاتفك إلى علبة موسيقية نقّالة. كما يضمّ الهاتف المزيد من المزايا المتقدّمة، مثل Smart UI التي تمّ تطويرها مؤخّراً لتحسين تجربة الملاحة مع خيارات Smart Messaging وSmart Search وSmart LCD.

"أيميت"

تعيّن جاك كرين مديراً عاماً جديداً

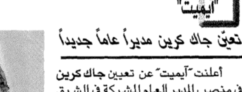


جاك كرين

أعلنت "أيميت" عن تعيين **جاك كرين** في منصب المدير العام للشركة في الشرق الأوسط وأفريقيا والهند، في خطوة تؤكّد فيها "أيميت" زيادة التزامها نحو المنطقة. وسيركّز **كرين** جهوده على الأعمال الفعّالة وتخطيط المنتجات في تلك المناطق، وقيادة نموّ مبيعات الشركة.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة "أيميت" **جيم موريسون**: "دبي هي المكان الأهم بالنسبة إلى "أيميت"، ونعتقد أنّ **جاك كرين** هو الشخص الأفضل لتسلّم هذا المنصب المهم جداً. فهو يمتلك معرفة ثرية وخبرات واسعة، وكلّي ثقة أنه سيحقّق للشركة المزيد من النموّ في هذه المنطقة الحيوية".

ويقول **كرين**: "أنا سعيد لحصولي على الفرصة لتقديم خبراتي كاملة في قلب منطقة أعمالنا، حيث نقوم حالياً بتوسيع نطاق منتجاتنا وخدماتنا في أنحائها".



"أيسر"

تستعرض منتجاتها الجديدة في "جيتكس"





كريشنا ميرثي

تسعى شركة "أيسر كمبيوتر"، التي تُعدُّ من أهم مزوّدي حلول تقنية المعلومات في العالم والفائزة بـ "جائزة دبي للجودة"، لتعزيز صدارتها في السوق من خلال معرض "أسبوع جيتكس للتقنية 2007". وتضيف الشركة أنّ الزوّار سيتمكّنون في هذه الدورة من معرض جيتكس، من حضور عرض موجز عن مجموعة "أيسر" من المنتجات المتخصصة ومنتجات المستهلكين، بما في ذلك أجهزة الكمبيوتر المكتبية والنقّالة، وشاشات العرض، والمزوّدات وأجهزة التخزين، وحلول الأعمال للشركات والحكومات والتعليم.

وبمناسبة المشاركة في "جيتكس" يقول مدير عام شركة "أيسر" الشرق الأوسط **كريشنا ميرثي** أنّ منتجات "أيسر" تُساهم في تمكين المستخدمين من استخدام التجهيزات المعلوماتية والانتفاع منها، "ويمنحنا "معرض جيتكس" فرصة لاستعراض ابتكاراتنا العالمية أمام عملائنا في الشرق الأوسط". وستركّز "أيسر" خلال المعرض على 3 مجالات رئيسية، هي: التقارب، والتنقّل، والمؤسسات التجارية. وساعد تركيز "أيسر" على مجموعة المنتجات النقّالة في تصدّر الشركة سوق أجهزة الكمبيوتر الدفترية في الشرق الأوسط، حيث تملك حالياً حصّة سوقية تبلغ نحو 24,2 في المئة".

"Vertu"

تُطلق هاتفاً جديداً



الهاتف الجديد Vertu
"Ascent Ferrari 1947 Limited Edition"

أطلقت "Vertu"، أول شركة لأجهزة الاتصالات الراقية في العالم، الهاتف الجديد Vertu "Ascent Ferrari 1947 Limited Edition"، وذلك إحياء للذكرى الـ 60 لتأسيس شركة "فيراري". ويستمدّ هذا الإصدار المحدود جوهره من سيارات الفيراري GT، ويبدو ذلك جلياً من خلال استخدام التيتانيوم المصقول يدوياً في تصميم الهيكل الخارجي للهاتف. وبمحاكاة أعراف وتقاليد سيارات الفيراري GT، تمّ تغليف الهاتف بالجلد الأحمر والأسود المستخدم في سيارات الفيراري، مع شرائط سوداء جلدية على الجانبين. ويبرز رمز "فيراري" المشهور في أسفل الواجهة الأمامية، في حين تظهر دوّاسة الفرامل الأسطورية والمصنوعة من شبكة من الألمنيوم، على الواجهة الخلفية. وفي لفتة فريدة تميّز الإصدار المحدود من هاتف "Vertu Ascent Ferrari 1947" بترقيم كلّ طراز على حدّه من الرقم 1 إلى 1947، وذلك تقديراً لهذه السنة بالتحديد التي شهدت تصنيع السيارة الأولى التي تحمل رمز "الفرس" من قِبَل مؤسّس الشركة **إنزو فيراري**. وفي المناسبة، يؤكّد رئيس "Vertu" **ألبرتو توريس** أنّ "VERTU" و"فيراري" يتشاركان التزاماً واحداً وهو الاهتمام بأعلى المعايير من حيث التصميم والهندسة والأداء. ■

GITEX TECHNOLOGY WEEK

EMPOWERING.CONNECTING.ENTERTAINING.

حدث تقنية الإتصالات والمعلومات الأقوى لهذا العام

٨ – ١٢ سبتمبر ٢٠٠٧

مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض

نطور الأعمال

طوّروا أعمالكم وتعرّفوا على ما يزيد عن ٣،٣٠٠ شركة مورّدة لمنتجات تقنية الإتصالات والمعلومات من أكثر من ٨٠ دولة

GITEX Business Solutions

نربط العالم

تواصلوا مع أبرز خبراء هذه الصناعة وتعرّفوا على التوجهات المستقبلية في عالم الشبكات والإتصالات وأنماط الحياة الرقمية وإندماج أعمال تقنية المعلومات والترابطية

GULFCOMMS

نرفه المستقبل

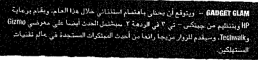
المعرض التجاري الدولي الأكبر لإلكترونيات المستهلكين، وأنظمة تقنية المعلومات، والمكونات، والأجهزة الطرفية في الشرق الأوسط والإكسسوارات في الشرق الأوسط وجنوب آسيا

Consumer Electronics

مؤتمر أسبوع جيتكس للتقنية العالمي

GITEX TECHNOLOGY WEEK GLOBAL CONFERENCE

يقدم هذا المؤتمر الذي يقام برعاية شركة "آي بي إم" سلسلة من المحاضرات والندوات وجلسات النقاش والتواصل الديناميكية ومن ضمنها: كلمة رئيسية بتاريخ ٨ سبتمبر، يلقيها السيد آل زولر، أحد كبار مسؤولي شركة "آي بي إم" العالمية، غداء المدراء التنفيذيين، ندوات التعارف الموسعة وندوة حلول المشاريع الصغيرة والمتوسطة.



لا تدعو الفرصة تفوتكم.

بادروا بالتسجيل المسبق الآن!

www.gitextechnologyweek.com

أسعار التذاكر

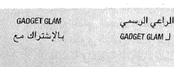
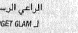
تذكرة لمدة يوم واحد	٤٠ درهم
تذكرة لمدة خمسة أيام	١٠٠ درهم

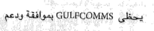
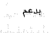
يشمل السعر الدخول إلى المؤتمر العالمي

مواعيد الدخول

٨ سبتمبر	١:٠٠ ظهراً – ٧:٠٠ مساءً
٩ – ١١ سبتمبر	١٠:٠٠ صباحاً – ٧:٠٠ مساءً
١٢ سبتمبر	١٠:٠٠ صباحاً – ٥:٠٠ مساءً

للتجار ورجال الأعمال فقط.

بتنظيم — بدعم — يحظى GULFCOMMS بموافقة ودعم — الراعي البلاتيني للمؤتمر — بالإشتراك مع — الراعي الرسمي لـ GADGET GLAM — GADGET GLAM بالإشتراك مع















www.gitextechnologyweek.com

"دبي للتعليم" تنشئ 5 جامعات في الخليج

أعلنت شركة "دبي للتعليم" عن خططها لتوسعة نشاطاتها ووجودها في منطقة الشرق الأوسط والخليج، عبر إنشاء عدد من المؤسسات التعليمية لتلبية احتياجات سوق العمل تشمل جامعة ومدرسة في كل من دول مجلس التعاون الخليجي.

وكانت شركة "دبي للتعليم" قد بدأت أولى استثماراتها بإنشاء الجامعة الكندية في دبي قبل عامين تقريباً، باستثمارات قدرت بـ120 مليون درهم (32 مليون دولار) وتخطط الشركة لإنشاء عدد من المؤسسات التعليمية المشابهة في المنطقة. وبحسب خبراء ومختصين، فإن الطلب على قطاع التعليم في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يبلغ نحو 21 مليار دولار.

يذكر أن شركة دبي للتعليم ستقوم بإدارة هيئات تعليمية متطورة مع الاستعانة ببرامج تعليمية عالية المستوى وناجحة لتلبي حاجات المتعلمين وسوق العمل.

اتفاقية بين "الأردنية لتطوير المشاريع" والجامعة الأردنية

وقعت المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية، ممثلة ببرنامج تحديث وتطوير المشاريع الاقتصادية، اتفاقية مع الجامعة الأردنية تتعلق بتطبيق مبادرة "دكتور لكل مصنع".

وتهدف هذه المبادرة إلى فتح المجال أمام الشركات الصناعية للاستفادة من خبرات أعضاء هيئة التدريس في الجامعات من خلال القيام بزيارات إلى الشركات وتقييم أوضاعها لتحديد مشاريع تعاون.

وتتضمن الاتفاقية قيام المؤسسة بدعم برنامج "دكتور لكل مصنع" من خلال المساهمة بدفع نسبة من تكاليف تنفيذ مشاريع لـ25 شركة صناعية مسجّلة لدى غرفة صناعة الأردن يصل إجمالي قيمتها الى 70 ألف دينار تمثل مساهمتها في تنفيذ البرنامج، بالإضافة الى تغطية تكاليف مكافآت 25 باحثاً لمدة ثلاثة أشهر، أي ما نسبته 80 في المئة من قيمة التكلفة الكلية، فيما تغطي الشركات المستفيدة نسبة الـ20 في المئة.

"رأسمال للتعليم" تخطط لشراء 10 مدارس

بدأت شركة "رأسمال للتعليم"، وهي شركة متخصصة في الاستثمار في التعليم أسسها بنك أدكس تصل استثماراتها الى نصف مليار دولار، بمفاوضات لشراء 10 مدارس كبرى في المنطقة، ومن ثم تطويرها وإدارتها بشكل استثماري مع المحافظة على النوعية الراقية في التعليم.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه المدارس التي سوف تشتريها الشركة تصل أسعار الواحدة منها إلى 20 مليون دولار، وهي تعتبر أن العائد على الاستثمار يدلل على مدى نجاحه، مع الإشارة الى أن الدراسات التي قامت بها أكدت أن العائد يزيد على 20 في المئة.

إصدار دليل المبادرة الوطنية للتعليم في الإمارات

وقّعت هيئة تنمية وتوظيف الموارد البشرية الوطنية "تنمية" مع كل من وزارة التربية والتعليم في دولة الإمارات و"برنامج الإمارات لتطوير الكوادر البشرية" ودائرة الموارد البشرية في حكومة الشارقة وشركة "هوت كورسيس الشرق الأوسط"، اتفاقية شراكة تهدف الى إطلاق دليل يعنى بالخيارات المهنية والتعليمية المتوفّرة للطلبة.

ممثلو الهيئات بعد توقيع الاتفاقية

ويسلّط هذا الدليل، الذي يحمل عنوان "دليل المبادرة الوطنية في مجال التعليم المستمر والعالي"، الضوء على أهمية اتخاذ القرار المهني الصائب والخيار الأكاديمي الصحيح بغية ضمان نجاح المسار الوظيفي. وتدعو الاتفاقية الى تفعيل التعاون بين جميع الشركاء بهدف الترويج للدليل الجديد والتعريف بمزاياه بالنسبة للطلبة الإماراتيين.

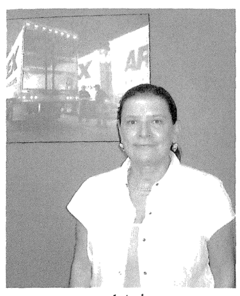
ويحتوي الدليل، الذي سيتم إصداره خلال العام الجاري، على مختلف الخيارات التعليمية والمهنية المتوفرة للطلبة الإماراتيين، كما يسلط الضوء على فرص التوظيف وأماكن العمل. إلى ذلك، يضم الدليل معلومات حول مختلف المنح الدراسية المخصصة للطلبة المواطنين الراغبين بإكمال دراستهم الجامعية أو العليا.

أسهم الشركات التعليمية عرضة التأثر بالشائعات

قال محللون ماليون ومعنيون أن أسهم الشركات التعليمية المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية أصبحت عرضة أكثر من غيرها للتأثر بالشائعات، ولاسيما مع تفاعلها بالأخبار المتناثرة في شأن بدء الموسم التعليمي.

وأشاروا إلى أن الشركات التعليمية تشهد انتعاشاً ملحوظاً مع مطلع كل عام دراسي، على اعتبار أن أسهمها تنمو بفضل توسعاتها المحلية والاقليمية لان بعضها يدخل في مشاريع خليجية وعربية ما يدعم موقف أسهمها المدرجة.

والجدير بالذكر أن هناك خمس شركات تعليمية واكاديمية وتقنية مدرجة في السوق وفق قطاع الخدمات، وهي: المجموعة التعليمية القابضة، آياس للتعليم الاكاديمي والتقني، هيومن سوفت القابضة، التعليم الاهلي، والتعليم المتميز للخدمات التعليمية. ويبلغ إجمالي رؤوس اموال هذه الشركات المدفوعة نحو 48 مليون دينار.



أسما عبّود

بعد مركزها الجديد في ميناء بيروت

"أرامكس" تطلق خدمة "تسوّق واستلم"

بيروت - سحر غانم

كشفت "أرامكس" النقاب عن مركزها الجديد في المنطقة الحرّة اللوجيستية، التي افتُتحت مؤخراً في ميناء بيروت. ويمثّل هذا المركز، بحسب مديرة "أرامكس" في لبنان أسما عبّود، خطوة ستراتيجية لعمليات الشركة، والتزاماً منها بالاستثمار المستمرّ في قطاع النقل والخدمات اللوجيستية في لبنان، أطلقت "أرامكس" خدمة "تسوّق واستلم" المبتكرة التي حصلت على جائزة "البريد العالمي"، معزّزة مكانة الشركة في تقديم حلول توصيل سريعة تتناسب مع مختلف قطاعات الأعمال واحتياجات عملائها.

يمثّل مركز "أرامكس" الجديد بوابة ستراتيجية لوصل أسواق ومناطق جديدة ضمن شبكة الشركة اللوجيستية الممتدة في الشرق الأوسط، ويعزّز حلول النقل والخدمات اللوجيستية المتعددة التي تقدّمها الشركة، إضافة الى إسهامه في تحقيق وقت أفضل لحركة نقل البضائع بحراً وبرّاً من أوروبا وشمال أفريقيا باتجاه دول الخليج العربي وشرق المتوسط.

ويقدّم المركز الخدمات الأساسية التي توفّرها شبكة الشركة المتخصصة في الحلول اللوجيستية من نقل وتوصيل برّي وبحري، إضافة إلى التخزين المعفى من الضرائب والنقل المبرّد للمواد القابلة للتلف، والإيداع الآمن للسلع الثمينة وغيرها من الخدمات.

وحول المركز الجديد، تقول مديرة "أرامكس" في لبنان أسما عبّود: "نحن نأمل، أسوة بكلّ من دخل المنطقة الحرّة، أن نجعل من بيروت مدينة رائدة في نطاق المناطق الحرّة والخدمات اللوجيستية. ونحن نسعى، مع هيئة ميناء المنطقة الحرّة والجمارك، لتحديث القوانين التي من شأنها تطوير الخدمات اللوجيستية في المنطقة الحرّة".

وتتابع: "إذا تمكّنا من تطوير القوانين وتخفيض الرسوم فمن المؤكّد أننا سنتمكن من منافسة المناطق الحرّة في جبل علي وفي الأردن. فمرفأ بيروت يتمتّع بموقع جغرافي مهم بين أوروبا ودول الخليج والمشرق العربي ما يساهم في اختصار الوقت، ولكن العائق الوحيد هو التكلفة المرتفعة في مرفأ بيروت، في حين أنّ أسعار النقل البحري من أوروبا إلى بيروت رخيصة جداً.

وتغطي خدمات "أرامكس" كافة المناطق اللبنانية يومياً من خلال مراكزها المنتشرة بين زحلة وطرابلس وصيدا وعين المريسة والصالومي حيث المركز الرئيسي؛ وتتوزّع مستودعاتها بين الكرنتينا والدكوانه والمنطقة الحرّة في مرفأ بيروت.

وفي هذا الإطار، توضح عبّود أنّ الشركة تسعى إلى إقامة مستودعات داخلية كبيرة، إذ تظهر حاجة ماسّة إليها، وتنوي شراء قطعة أرض لبناء هذه المستودعات الجديدة.

خدمات من وحي الحاجات

وفي ما يتعلّق بخدمة "تسوّق واستلم" (Aramex shop and ship mailbox service) الجديدة التي أطلقتها الشركة مؤخراً في السوق اللبنانية، توضح عبّود: "طوّرنا هذه الخدمة لتلبّي الطلب المتزايد على التسوّق عبر الإنترنت، وذلك من خلال اتفاق عقدناه في نيويورك يقضي بإمكانية فتح صندوق بريد شخصي للبنانيين داخل نيويورك ولندن من دون الحاجة إلى الإقامة هناك، ما يمكّنهم من التسوّق عبر الإنترنت، حيث تُرسل المشتريات إلى عنوانهم في أميركا وتقوم "أرامكس" بنقلها إلى لبنان".

وبخصوص الخدمات الجديدة الأخرى، تشير عبّود إلى أنّ الشركة بدأت بتقديم نوع من الخدمات غير النقل السريع، حيث أعلنت مؤخراً استعدادها لنقل مختلف أنواع الشحنات إلى جميع المناطق في الجنوب.

التفكير عالمياً .. والعمل محلياً

وبالنسبة للمزايا التنافسية للشركة، تؤكّد عبّود أنّ ميزتها الأساسية تكمن في "التفكير عالمياً والعمل على صعيد الأسواق المحلية"، وهذا ما يساهم في تحقيق السرعة بتلبية حاجات السوق، إذ لا تتدخل الإدارة بالقرارات المحلية، فكلّ مدير يتمتّع بحرّية التفاعل مع حاجات السوق التي تدخل في نطاق مسؤوليته. كما تتّبع الشركة سياسة الأبواب المفتوحة والشفافية، وتتميّز بمنح فريق عملها حرّية المفاوضة على البيع والشراء من دون العودة إلى الإدارة.

وتهدف الستراتيجية التوسّعية لـ"أرامكس" إلى دخول أسواق جديدة، وتقول عبّود: "تتواجد الشركة في جميع الدول العربية وفي شمال أفريقيا والهند وأجزاء من أوروبا وأميركا، وهناك نيّة بالتوسّع في الصين التي تُعتبر سوقاً مهمة جداً بالنسبة للشركة، بالإضافة إلى بعض دول أفريقيا الشمالية كالجزائر وتونس".

واعتمدت الشركة مؤخراً ستراتيجية تملّك واستحواذ عدد من الشركات العاملة في القطاع على الصعيدين الإقليمي والعالمي. وتشير عبّود، في هذا الصدد إلى تملّك "أرامكس" شركة Twoway-Vanguard في بريطانيا. وتقول أنّ هذه الشركة وغيرها تشكّل صلة وصل للعمل بين أميركا الشمالية وأوروبا والشرق الأوسط؛ مؤكدة أنّ هناك مفاوضات مستمرة لشراء شركات جديدة في مختلف أنحاء العالم.

وكانت "أرامكس" استضافت اجتماعات تحالف التوزيع العالمي، وهو، بحسب عبّود، عبارة عن تحالف بين مجموعة من الشركات تقوده "أرامكس"، تعمل الشركات المنضوية فيه على تبادل الخدمات في ما بينها. وتمثّل هذه اللقاءات أداة مهمة لتحديد أفضل التطبيقات والممارسات واعتمادها على مستوى قطاع النقل والخدمات اللوجيستية، كما تتيح فرصاً مميّزة لـ"أرامكس" لاكتشاف إمكانات النموّ والتوسّع الجغرافيين الستراتيجيين على مستوى العالم.■

"دبي لصناعة الطيران" تستحوذ على شركتين أميركيتين لخدمات الطيران



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم

أعلنت دبي لصناعة الطيران عن صفقة بقيمة 1,9 مليار دولار للاستحواذ على شركتي "ستاندرد إيرو" و"لاندمارك للطيران" العاملتين في قطاع خدمات الطيران والتابعتين لمجموعة "كارلايل" الأميركية.

وستقوم شركة دبي لصناعة الطيران بدمج الشركتين العاملتين في مجال توفير خدمات الصيانة والتصليح والكشف الدقيق الخاص بالطائرات ضمن مشاريع دبي لصناعة الطيران للهندسة.

وقال رئيس دائرة الطيران المدني في دبي ورئيس مجلس إدارة دبي لصناعات الطيران الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** أنه "باستكمال صفقة الاستحواذ على "ستاندرد إيرو" و"لاندمارك للطيران" نكون قد تقدمنا خطوة كبيرة في إطار تنمية وتعميق العلاقات الاقتصادية والاستثمارية بين دبي والإمارات من جهة، والولايات المتحدة الأميركية من جهة أخرى".

بدوره، اعتبر العضو المنتدب لشركة دبي لصناعة الطيران د. **عمر بن سليمان** أن هذه الصفقة تشكل إنجازاً مهماً آخر يضاف إلى قائمة إنجازات الشركة وستساهم في دفع ستراتيجية الشركة الرامية إلى تعزيز التقدم الذي أحرزته حتى الآن.

وبعد عملية الاستحواذ هذه، ستعمل الشركة على تأسيس شبكة عالمية لخدمات الطيران مكونة من 12 مركزاً أساسياً لخدمة الطيران موزعة على أميركا، كندا، أوروبا، سنغافورة، وأوستراليا، بالإضافة إلى 14 مركزاً إقليمياً للخدمة والدعم الفني.

"الاتحاد للطيران" تزيد عدد رحلاتها

تعتزم الاتحاد للطيران زيادة عدد رحلاتها بنسبة 21 في المئة مع نهاية شهر أكتوبر المقبل، حيث تسعى الناقلة إلى جذب المزيد من المسافرين وذلك بفضل طرح جدول الرحلات الجديد حول العالم للموسم الشتوي، والذي يؤمن سرعة ربط أكبر بين المقاصد المختلفة عبر أبوظبي.

وسيزداد عدد رحلات الناقلة إلى 716 رحلة أسبوعياً، وستشمل هذه الزيادة بشكل رئيسي دول مجلس التعاون الخليجي وأوروبا وشبه القارة الهندية.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"الاتحاد للطيران" **جيمس هوجن**: "تم وضع البرنامج الجديد بإحكام وبعد دراسة متأنية لشبكتنا المتنامية، ليستفيد المسافرون بشكل كبير من العدد الإضافي للرحلات والمواعيد الجديدة، لتخدم وتؤمن سرعة الربط عبر مطار أبوظبي الدولي والانتقال على نحو سهل وملائم بين مقاصد الناقلة المختلفة عالمياً".


إحدى طائرات الاتحاد للطيران

أياتا: اعتماد البطاقة الإلكترونية يوفّر 3 مليارات دولار سنوياً

أكّد الاتحاد الدولي للنقل الجوي أياتا (IATA) أن موعد الإنتقال إلى بطاقات السفر الإلكترونية بات قريباً، وأعلن أن آخر طلبية من ورق تذاكر السفر تمت مؤخراً وشملت طباعة 16,5 مليون بطاقة في 7 مطابع متخصصة، وهي ستوزع على وكلاء السفر المعتمدين من قبل الاتحاد والبالغ عددهم 60 ألفاً، موزعين على 162 سوقاً حول العالم. وقال: "مع حلول يونيو 2008، ستصبح تذاكر السفر التي تصدرها خطة أياتا للحسابات والتسوية (BSP) إلكترونية 100 في المئة."

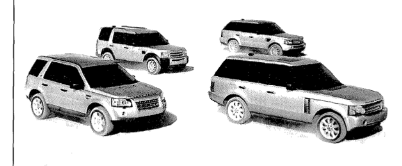
وقال المدير العام والمدير التنفيذي للاتحاد الدولي للنقل الجوي "أياتا" **جيوفاني بيسغناني**: "هذا آخر طلب للتذاكر الورقية، فقد مضى 12 شهراً على إطلاقنا حملة 100 في المئة للتذاكر الإلكترونية كجزء من مبادرة الاتحاد لتبسيط الأعمال"، موضحاً "أن نسبة إصدار التذاكر الإلكترونية ارتفعت من 16 في المئة في يونيو 2004 إلى 84 في المئة في أغسطس 2007، ولم يبق سوى 278 يوماً وستصبح التذاكر الورقية مجرد مادة لهواة التجميع".

وأضاف **بيسغناني**: "نحن نعمل على تغيير صناعة فيها منافع ملموسة للمسافرين ووكلاء شركات الطيران والبيئة. حيث سيتمتع المسافرون برحلات مريحة ومرنة من دون الحاجة إلى استخدام البطاقات الورقية، وسيتمتع وكلاء شركات الطيران بفرصة لتوسيع نطاق أعمالهم وخدمة زبائنهم عن بعد".

وقال "إن تكلفة إصدار البطاقة الإلكترونية الواحدة أقل بـ 9 دولارات من تكلفة البطاقة الورقية، ما يعني أن "أياتا" ستوفر 3 مليارات دولار سنوياً". ولفت إلى أن إلغاء استخدام البطاقات الورقية "سيحافظ على نحو 50 ألف شجرة كل سنة"، مؤكداً "أن البطاقات الإلكترونية ستكون فوراً لجميع الأطراف".



لاند روفر:
"برنامج ضمان جديد" لـ 5 سنوات



أطلقت لاند روفر "برنامج ضمان جديد" لسياراتها في منطقة الشرق الأوسط يقضي بتمديد فترة الضمان إلى خمس سنوات، أو قطع مسافة 150 ألف كيلومتر. ويشمل البرنامج سيارات لاند روفر الجديدة، رينج روفر، ورينج روفر سبورت، وLR2 وLR3. أما في حال تمّ تصدير السيارة إلى خارج منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فستكون مدة الضمان 3 سنوات أو قطع مسافة 100 ألف كيلو متر، وهي مدة الضمان الأصلية الصادرة من المصنع. المدير العام لـ لاند روفر الشرق الأوسط **آندي غوثورب** قال ان هذا البرنامج هو ثمرة لستراتيجية جديدة للشركة هدفها إثراء تجربة امتلاك سيارات لاند روفر بتقديم أفضل الدعم للعملاء في جميع المستويات. وأضاف: "إن رضى العملاء هو أحد العوامل الرئيسية التي تدفع أعمال الشركة إلى الأمام. فنحن ندرك أن صناعة السيارات تطورت، وتطورت معها رغبات العملاء، وكان لا بدّ أن نحرص على أن لا نقدم سيارات عالية الجودة فحسب، بل أيضاً المزيد من المزايا القيمة لعملائنا من حيث الخدمة حتى يكون قرارهم بامتلاك إحدى سياراتنا مجزياً وذات قيمة".

"بي أم دبليو ألبينا B5" في الشرق الأوسط



تمّ مؤخراً الإعلان عن طرح سيارة BMW ALPINA B5 الجديدة في أسواق الشرق الأوسط. وهذه السيارة مجهّزة بمحرّك من 8 أسطوانات، بسعة 4,4 ليترات، وقوة 500 حصان خلال 5,500 دورات في الدقيقة، وعزم يصل إلى 700 نيوتن، فضلاً عن سرعة قصوى تبلغ 314 كلم في الساعة. ويصل تسارعها من صفر إلى 100 كلم/ ساعة إلى 4,7 ثوان فقط. وتُعدّ B5 سيارة الصالون الأسرع في العالم، مع ناقل الحركة أوتوماتيكي ZF من 6 سرعات، وجرى تجهيزها بنظام SWITCH-TRONIC المتطوّر الذي يتيح للسائق تغيير ناقل الحركة بالضغط على اثنين من الأزرار في الجانب الخلفي للمقود.

وضمّ التصميم الخارجي الجديد لسيارة BMW ALPINA B5، حاجز هواء أمامياً يميّز بوضوح سيارة ALPINA ويمنحها مظهراً رياضياً، في حين تأتي خلفية السيارة مجهّزة بتحسينات لافتة ومصابيح خلفية جديدة.

استمرار نمو مبيعات "مرسيدس-بنز" في المنطقة



الفئة C الجديدة

أعلنت شركة "مرسيدس-بنز" عن نمو مبيعاتها في منطقة الشرق الأوسط بنسبة أكثر من 17 في المئة في شهر يوليو الماضي، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2006، لتصل إلى 1083 سيارة صالون.

وبلغت مبيعات الشركة في المنطقة، في النصف الأول من العام الحالي 9392 سيارة، وارتفعت المبيعات السنوية للفئة C أكثر من 24 في المئة، بفضل نجاح الطراز الجديد الذي طرح مؤخراً، فيما لقيت الفئة E الصالون إقبالا كبيراً، وارتفاعاً في مبيعاتها بلغ أكثر من 18 في المئة، وزادت مبيعات سيارات الدفع الرباعي الفخمة، بما فيها الفئة ML والفئة G بنسبة 30 في المئة.

وقال مدير عام المبيعات والتسويق لمجموعة سيارات مرسيدس في الشرق الاوسط **جوهانس فريتز** إن الشركة تعد بمفاجآت عديدة خلال النصف الثاني من العام الحالي، من خلال تقديمها لعدد من السيارات الجديدة المثيرة خلال معرض الشرق الاوسط الدولي للسيارات في دبي في شهر نوفمبر، وأشار إلى أنه سيتم تحقيق الأهداف المرسومة للمبيعات للعام الحالي.

فولسفاغن تستعدّ لطرح كروس غولف



تستعدّ فولسفاغن لطرح سيارة كروس غولف الجديدة، التي ستتوفر في الشرق الأوسط بمحرك سعته 1,6 لتر، مؤلف من أربع أسطوانات، بقوة 102 حصان، وبعزم أقصى يصل إلى 148 نيوتن/ متر خلال 3800 دورة في الدقيقة. ويبلغ معدل استهلاكه 7,6 لترات لكل 100 كلم. وتأتي الكروس غولف مجهزة بعلبة تروس من 5 سرعات. يبلغ وزن الطراز الجديد نحو 1300 كلغ، ويمكن أن تصل سرعته إلى 173 كلم/ساعة كحد أقصى. كما ينطلق من الثبات إلى سرعة 100 كلم/الساعة في غضون 12,2 ثانية.

وقد جهزت السيارة الجديدة بعجلة قيادة من الجلد متعددة الوظائف، وأغطية دواسات من الألمنيوم، إلى جانب نظام مكيّف الهواء "Climatic" للتحكم بدرجة الحرارة، وتجهيزات خاصة لجهاز iPod، ونظام DVD للمقاعد الخلفية، إلى جانب الأنظمة الصوتية والملاحية المختلفة، ومقعد للسائق قابل للتعديل إلكترونياً، ومساعد صوتي لركن السيارة ومصابيح أمامية زينون مزدوجة توجه عند المنعطفات. ويميز الكروس غولف تفاصيل عملية عديدة مثل الطاولات القابلة للانغلاق على مساند الذراع، والتي تكمّل المقاعد الأمامية الرياضية المجهزة بمقصورات تخزين سفلية. أما المقعد الخلفي، فمقسّم إلى أجزاء عدة، ويمكن تعديل طوله، ويوفّر طاولة لدى ثني القسم الوسطي منه. وبحسب وضعية المقعد الخلفي أيضاً، يختلف حجم حمولة الصندوق ما بين 395 و505 لترات. ولدى ثني المقاعد الخلفية، ترتفع سعته إلى 1450 لتراً.

كما جهز الطراز الجديد بـ6 وسائد هوائية (أمامية وجانبية ورأسية)، إلى جانب وسائد خلفية جانبية عند الطلب. كما تم تجهيز المقاعد الأمامية للسيارة بوسائل حماية للرأس في حال الاصطدام، إلى جانب أحزمة أمان خاصة. وتم تزويد السيارة بتثبيتات Isofix الخاصة بمقاعد الأطفال، في المقعدين الخلفيين الجانبيين، وبرنامج الثبات الإلكتروني والقيادة المعاكسة ومثبت مقطورة، إلى جانب أنظمة كبح ABS مانعة للانغلاق.



ارتفاع مبيعات أودي بنسبة 31 في المئة



أودي R8

أعلنت شركة أودي الشرق الأوسط عن حجم مبيعاتها في النصف الأول من العام الحالي في أسواق المنطقة، والتي بلغت 3223 سيارة، مقارنة بـ 2452 سيارة خلال الفترة نفسها من العام الماضي، أي بنمو نسبته 31,4 في المئة. وتصدرت أسواق الإمارات المبيعات، تلتها أسواق الكويت والمملكة العربية السعودية وسورية.

ويعود سبب النمو بشكل خاص إلى النجاح الذي حققه طراز أودي Q7، الذي تمّ طرحه في أسواق المنطقة في منتصف العام الماضي، حيث بيع منه 1212 سيارة خلال 6 أشهر من العام 2007. كما شهد طرح الجيل الجديد من طراز أودي TT في شهر أبريل الماضي إقبالاً كبيراً، وتجاوز الطلب على حجز سيارة أودي R8 الرياضية، ضعف الحصة المخصصة للمنطقة من هذه السيارة.

يعود الفضل في هذا النمو إلى التطوير المستمر للبنية التحتية لخدمات ما بعد البيع، ومن أهمها إنشاء المركز الإقليمي لقطع الغيار في المنطقة الحرة في جبل علي مساحة 10 آلاف م2، والذي يتيح تسليم 90 في المئة من القطع خلال فترة تتراوح ما بين يوم واحد وثلاثة أيام، إضافة إلى مركز التدريب الاقليمي الذي نظم 48 دورة تدريبية تقنية وغير تقنية في خدمات ما بعد البيع خلال العام الحالي.

نيسان الشرق الأوسط تكرّم وكلاءها



أقامت نيسان الشرق الأوسط في مقرها في دبي الحفل الثاني لتوزيع جوائز العلاقات العامة لوكلائها في المنطقة، والتي تمنح لتشجيع وتقدير أفضل المبادرات والممارسات من وكلاء نيسان في منطقة الشرق الأوسط في مجال العلاقات العامة. وتنقسم الجوائز إلى فئات عدة تشمل "أفضل حملة لطرح المنتجات الجديدة" و"أفضل خبر إعلامي" و"أفضل مبادرة" و"جائزة التقدير الخاصة".

وفاز بجوائز نيسان للعلاقات العامة في دورتها الثانية كل من "العربية للسيارات"، وكيل نيسان في دبي والإمارات الشمالية؛ و"شركة رسامني يونس للسيارات" في لبنان؛ و"سهيل بهوان للسيارات" في سلطنة عمان؛ و"يوسف المؤيد وأولاده" في البحرين.

المدير الأعلى للعلاقات العامة والاتصالات في نيسان الشرق الأوسط **صالح جعفر**، قال: "تمثل الاتصالات الفعّالة في قطاع السيارات التنافسي اليوم أداة أساسية لنمو الأعمال والمحافظة على السمعة الطيبة بين العملاء والعاملين والمساهمين والوسائل الإعلامية وغيرها من الجهات. ويسرنا أن نرى موزعينا يسيرون على نهج التزامنا نحو منطقة الشرق الأوسط، ولا يدخرون جهداً في تخطيط وتنفيذ مبادرات متميزة في مجال العلاقات العامة تدعم مكانة علامة نيسان واسمها التجاري وصورتها في أذهان الجميع".

بورشه "كايمن أس" بإنتاج محدود وحصري

أعلنت شركة بورشه الألمانية أنها ستطرح في أسواق الشرق الأوسط في يناير 2008 طراز "كايمن أس"، بإصدار محدود وبلمسات Porsche Design Edition 1، بعد أن يتم طرحه عالمياً في شهر نوفمبر من العام 2007. وسيتم طرح عدد محدود قدره 777 سيارة فقط، وكل سيارة ستكون مميزة من خلال الملصق الموجود على غطاء حجيرة القفازات.

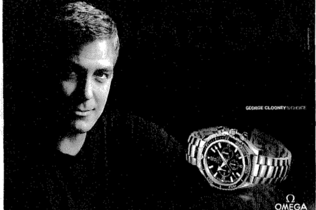
وقامت بورشه بدمج أشكال تصميمية مختلفة في هذه الطرازات من سيارات الكوبيه الخاصة ذات المحرك الوسطي. ويتميز هذا الإصدار باللون الأسود الخارجي وبمحرك بقوة 295 حصاناً، وهو مشابه، في الوقت نفسه، لـ Porsche Design ولـ "الكرونوغراف 1" الشهيرة التي صممها **فيرديناند ألكساندر بورشه** قبل 35 عاماً.

وتمّ تجهيز هذا الطراز بالجلد الأسود، مثل أقراص العدادات وتصميمها الذي يعكس جميع الكرونوغراف لـ Porsche Design، حتى الكنسول الوسطي ولوحة عدادات السيارات وتلبيسات الأبواب تلمع باللون الأسود، في حين أنّ عجلة القيادة الرياضية والذراع ناقل الحركة وبطانة السقف مكسّوة بجلد "الكنتارا" الأسود المانع للانزلاق.

التجهيزات التقنية للسيارة هي أيضاً من الدرجة الأولى: فجسم السيارة المنخفض بمقدار عشرة ملليمترات و"نظام بورشه للتحكم الفعّال بالتعليق (PASM) المتوفّر كتجهيز قياسي يتحكم بطريقة فعالة بصلابة ممتصات الصدمات، ويوفّر وضعية رياضية خاصة يمكن تفعيلها بكبسة زر لتعطي إحساساً حقيقياً بقيادة ديناميكية. أما حافظات المسافة على العجلات البالغ قطرها خمسة ملليمترات وعجلات التوربو بقياس 19 بوصة يُعزّز بإطارات المحور الأمامي بحجم 235/35ZR19 وإطارات المحور الخلفي بحجم 265/35ZR19.



جورج كلوني في أول إطلالة كسفير لـ Omega




جورج كلوني

كشف الممثل **جورج كلوني** في أول إطلالة له بعد انضمامه إلى سفراء علامة أوميغا Omega منذ فترة وجيزة، كيف ألهمته شركة الساعات السويسرية الشهيرة، والتي رافقت أول رجل إلى سطح القمر، عندما كان شاباً.

وأشار **كلوني** إلى إنه تلقّى أول ساعة أوميغا هدية من عمّه في العام 1969 وقال: "أذكر عندما كنا أصدقائي وأنا في مرحلة النمو في الستينات والسبعينات من القرن الماضي، حيث كان عصر الفضاء. لقد اعتدنا أن نشتري الساعات ونرسم عليها شعارات أوميغا".

جديد Baume & Mercier في أسواق المنطقة

أعلنت دار الساعات السويسرية بوم أند مرسييه- Baume & Mercier طرح ساعة "RIVIERA XXL CHRONO DIVER" الجديدة في أسواق منطقة الشرق الأوسط.

يمتاز تصميم هذه الساعة بحجم العلبة والإطار المعدني المميز باللون الأسود، إضافة إلى الحركة الأوتوماتيكية والكرونوغراف الدقيق مع عدادات مطلية بالروديوم المزخرف بأشكال Côtes de Genève المميزة.

سوار الساعة مصنوع من المطاط الأسود، والساعة تتمتع بقدرة على مقاومة الماء حتى عمق 200 متر وتناسب فئة هواة رياضة الغطس.

Rado New Rado Original Jubilé S من

تقدّم رادو Rado ساعتها رادو نيو أوريجنال جوبيليه أس Rado New Original Jubilé S الجديدة والفريدة بمزاياها.

مشبك الساعة من التيتانيوم، مع سوار فولاذي بطبقة خارجية حريرية، يمسك بعلبة حافظة من المعدن الصلب تحيط بميناء مستدير بلونين، ويلف وسطها الأزرق الناشف شريط أسود عالي اللمعان تزيّنه مؤشرات الساعات الزرقاء وإحدى عشرة حبة من الماس ونافذة للتاريخ عند الساعة الثالثة. ويكشف الزجاج المصنوع من الكريستال السفيري عن عقربين فضيين للساعات والدقائق وظل أبيض لعقرب الثواني.

تمتاز ساعة نيو أوريجنال جوبيليه أس بالتاج المثبت ببرغي والمرصع بثماني حبات من الماس.

جديد TAG Heuer "Grand CARRERA"

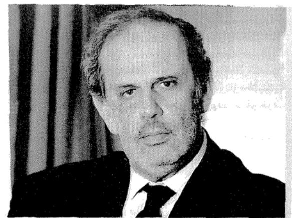
أطلقت "تاج هوير" لصناعة الساعات الرياضية تشكيلة الساعات الجديدة "غراند كاريرا - TAG Heuer Grand CARRERA"، وذلك خلال سباقات "سيارات الأحلام" على حلبة سباق الفورمولا 1 في "لا كستل" في فرنسا. وحضره عدد من نجوم ومشاهير العالم في الرياضة والتمثيل، بينهم البطل العالمي في سباق السيارات **محمد بن سليم**.

الرئيس والرئيس التنفيذي في "تاج هوير" **جون كريستوف بابين** قال: "تأتي التشكيلة الجديدة لتتميز بالتصميم الأنيق ودقة الصنع، وهي تشمل "غراند كاريرا كرونوغراف"، التي تنتمي للمجموعة المتطورة "غراند كاريرا" وتتوفر في أسواق منطقة الشرق الأوسط".

يمتاز التصميم الجديد لساعة غراند كاريرا كرونوغراف بحجم العلبة الكبير والذي يتوفر بقياس 43 ملم وتم تصميم القياس بشكل يتناسب مع الساعة الرياضية ستوب واتش.

أما ساعة "غراند كاريرا ستيل غولد"، التي تنتمي إلى المجموعة المتطورة "غراند كاريرا" فهي متوفرة في أسواق منطقة الشرق الأوسط بالسوار المعدني الممزوج بالذهب الأصفر.

استعادة المسروقات من متحف Girard-Perregaux


لويجي ماكالوسو

عادت الساعات المسروقة من متحف Girard-Perregaux في شو دو فون في سويسرا إلى مقرّها في فيلا مارغريتا سالمة، بعد ان تمكّنت الشرطة الفرنسية من القبض على اللصوص في جنوب منطقة فالداهون في فرنسا. وتمثل هذه المجموعة الفريدة من الساعات إرث ثقافة صناعة الساعات السويسرية الرفيعة.

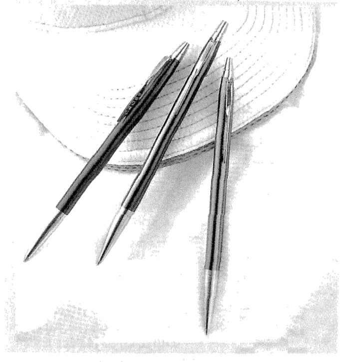
وكان اللصوص دخلوا إلى متحف الدار السويسرية وتمكّنوا من سرقة نحو 100 ساعة. وبعد عملية السطو مباشرة، تمّ رفع دعوى دولية. وقد ساهم التعاون الوثيق بين الشرطتين السويسرية والفرنسية في إنجاح عملية القبض على السارقين.

رئيس دار Girard-Perregaux **لويجي ماكالوسو** أعلن فور تبلّغه خبر استعادة المسروقات "أن هذه القطع، القديم منها والمعاصر، تشهد على أكثر من قرنين من فن صناعة الساعات والقطع النادرة. إننا جدّ مسرورون بعودة هذه الساعات إلى متحف Girard-Perregaux لنتمكّن من مواصلة مهمتنا في الترويج لثقافة صناعة الساعات الرفيعة".

مجموعة غنية من Cross

طرحت Cross مجموعة كبيرة من الأكسسوارات الشخصية الأنيقة، التي تتضمن ساعات ومنتجات جلدية يمكن استخدامها في المكتب أو في المنزل أو على متن الطائرة أو داخل السيارة. وهي تقدّم موديلات أقلام "فيرفي"، و"سينشري"، و"تاونسيند"، و"ATX" و"كلاسيك سينشري"، و"سينشري2" و"تيك3" و"أبوغي" و"أوتوكروس". ومن الأكسسوارات الشخصية طرحت الشركة منتجات "أوتوكروس" الجلدية وساعات "كروستان".

يذكر أن علامة كروس تملك أكثر من 21 براءة اختراع مسجّلة، استطاعت من خلالها تطوير وتسويق العديد من المنتجات المهمة في مجال أدوات الكتابة، من أهمّها قلم "سنشري" الذي تحوّل رمزاً للعلامة منذ 60 عاماً.



جديد Hermès ساعة Cape Cod Moon Phases



طرحت شركة هيرمس Hermès ساعة Cape Cod Moon Phases للرجال ذات العلبة المصنوعة من الذهب الزهري أو الأبيض من عيار 750 قيراطاً.

تمتاز هذه الساعة بمينائها المتلألئ الذي يحتضن مراحل القمر عند الساعة السادسة و3 عقارب للساعات والدقائق والثواني. صنع زجاجها من الكريستال السفيري وسوارها من الجلد الأبيض أو الذهبي أو البني المقطّع أو جلد العجل مع قفل أمان من الذهب عيار 750 قيراطاً.

وتعمل Cape Cod Moon Phases بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة، مع طاقة تخزين للوقت 55 ساعة. كما تتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 50 متراً.

مونيكا مالك

تمّ تعيينها من قبل المجموعة المالية المصرية – هيرمس، باحثةً اقتصادية أولى في قسم الأبحاث لدى المجموعة.

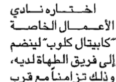
وتتمتع **مالك** بخبرة تزيد على 13 عاماً في الأبحاث الاقتصادية وأبحاث القطاع الخاص، اكتسبتها خلال العمل في مؤسسات مالية عريقة مثل بنك "ستاندرد تشارترد" و"دان آند برادستريت"، وهي تحمل درجة الدكتوراه في اقتصادات الشرق الأوسط من جامعة "دورهام" في المملكة المتحدة.

جون بولوغ

عيّنته شركة الدار العقارية في منصب الرئيس التنفيذي للعمليات.

ويشغل **بولوغ** حالياً منصباً تنفيذياً مهماً في شركة Grosvenor بريطانيا وايرلندا، وكان قد انضم إليها في العام 1989، حيث شغل مناصب إدارية عدة. وكان له دور كبير في نمو وتطور Grosvenor للتجزئة، حيث كان مسؤولاً عن فوز الشركة بالعديد من المشاريع خلال الأعوام الأخيرة.

دوسان ميلز



عيّنته شركة التطوير العالمية الكبرى رئيساً لقسم التطوير. ويمتلك **ميلز** أكثر من 30 عاماً من الخبرة العالمية في مجال إقامة مشاريع تطوير كبرى لصالح مؤسسات حكومية وخصوصاً في كل من الولايات المتحدة وآسيا وأوستراليا ومنطقة المحيط الهادي.

ويتخصص **ميلز** في مجال مشاريع التطوير العمراني الرائدة على المستوى الإقليمي وتجديد الواجهات البحرية والحفاظ على المقتنيات التراثية والسياحة والضيافة.

مسعود أمرالله آل علي

تم تعيينه من قبل إدارة مهرجان دبي السينمائي الدولي مديراً فنياً للمهرجان، حيث سيتولى مسؤولية الإشراف على الخطة البرامجية للمهرجان.

ويعتبر **آل علي** واحداً من أهم خبراء السينما الإماراتيين وشغل سابقاً منصب المدير الفني في المجمع الثقافي في أبوظبي، كما أسّس وأدار "مسابقة أفلام من الإمارات" لمدّة 6 سنوات متتالية.

فيونا تاج وإليوت سانتون



فيونا تاج — اليوت سانتون

أعلنت "دي إتش إل إكسبرس الشرق الأوسط" عن تعيينات جديدة في فريقها المختص بالتسويق في المنطقة، حيث عينت **فيونا تاج** مديرة للتسويق في "دي إتش إل" الشرق الأوسط، و**إليوت سانتون** مديراً للتسويق في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وتحمل درجة الماجستير في التسويق من جامعة "وايكاتو".

أما **سانتون** فيمتلك خبرة تزيد على 10 أعوام في مجالات عدة.

دانيال سمالر

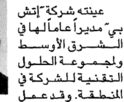




عيّنته "الجبرا كابيتال" في منصب المدير الإداري للمبيعات والتوزيع. وبعد أكثر من 25 عاماً من الخبرة، ينضم **سمالر** إلى الشركة بعد تخليه عن منصبه في Deutsche Bank.

وهو يجمع بين المعرفة العميقة بأسواق المال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وخبرته الطويلة من خلال عمله في بنوك استثمارية عالمية عدة. ما سيساهم في عملية التوسع وتعزيز مكانة "الجبرا كابيتال" عالمياً.

جون هونهاوت



عينته شركة "إتش بي" مديراً عاماً لها في الشرق الأوسط ولمجموعة الحلول التقنية للشركة في المنطقة. وقد عمل **هونهاوت**، الذي يحمل شهادة البكالوريوس في علوم الكمبيوتر من جامعة وايكاتو في نيوزيلندا، كمدير عام بالإنابة لمجموعة الحلول التقنية منذ فبراير 2007، وكان قد شغل من قبل منصب مدير خدمات "إتش بي" الشرق الأوسط. وبالإضافة إلى ذلك، شغل **هونهاوت** مناصب عديدة في مجال إدارة الخدمات الخاصة بقطاع الأعمال في منطقة جنوب المحيط الهادي قبل مجيئه إلى الشرق الأوسط في العام 2005.

جيرمي باستيان



اختاره نادي الأعمال الخاصة "كابيتال كلوب" لينضم إلى فريق الطهاة لديه، وذلك تزامناً مع قرب الانتهاء من وضع اللمسات الأخيرة على مقر النادي الكائن في مركز دبي المالي العالمي (DIFC).

ويتمتع **باستيان** بخبرة تفوق العقدين من الزمن في مجال الضيافة، وسبق أن ترأس عدداً من مطابخ نخبة المطاعم الحائزة على نجوم الجودة من ميشيلين "Michelin".

تعيينات في طيران الإمارات

ماجد المعلا

عيّنته مديراً جديداً لمبيعاتها في دولة الإمارات. وكان **المعلا** التحق بالعمل في "طيران الإمارات" كمتدرب إداري في العام 1996. وشغل قبل تولي موقعه الجديد مهاماً عدة، كان آخرها منصب مدير مبيعات طيران الإمارات في الشارقة والإمارات الشمالية. كما عمل سابقاً مديراً لـ"طيران الإمارات" في 4 محطات خارجية هي: الرياض في السعودية، لبنان، بنغلادش، ولندن.

يحمل المعلا درجة بكالوريوس في إدارة أعمال الطيران من جامعة "إيمبري رايدل إيرونوتيكال" في ولاية فلوريدا في الولايات المتحدة الأميركية.

سعيد خليفة بن سليمان

عُين مديراً إقليمياً جديداً لـ"طيران الإمارات" في قطر. وكان **بن سليمان**، الذي يحمل شهادة الديبلوم العالي في إدارة الأعمال، قد التحق بالشركة كمتدرب إداري في الدائرة التجارية في العام 2001، وتنقل بين العديد من المناصب والمهام في الهند والقارة الأفريقية.



تحت رعاية صاحبة السمو الملكي **الأميرة هيا بنت الحسين**
حرم صاحب السمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**
نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي

المرأة العربية والمستقبل

منتدى حول الريادة والدور الاجتماعي

21 - 22 تشرين الأول/أكتوبر 2007 - جميرا أبراج الإمارات - دبي - الامارات العربية المتحدة

امرأة عربية جديدة تنتفض بعد عشرات السنين من حرمانها من التمثيل في كل مجالات الحياة. امرأة عربية أقوى من ذي قبل، مثقفة، ملتزمة وقادرة، تثبت اليوم حضوراً ملفتاً في كلّ المجالات السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية والثقافية.

في السنوات الأخيرة الماضية، اكتسبت المرأة العربية مزيداً من القوة والفعالية في المجتمع، محققة مزيداً من النجاح في دفع ملفها إلى الأمام. وكثيرون يعتقدون بأنّ قيام زمن جديد يكون بالفعل، حين تتقدم المرأة العربية في مسعاها للتغلب على العجز القائم، والذي تعاني منه في السياسة، إدارة الأعمال والعلاقات العامة والمجتمع. يُتوقّع من انتفاضة المرأة في المجتمعات العربية أن تشكل عاملاً أساسياً في تحديد ما إذا كانت البلدان العربية قادرة على تحسين نموّها الاقتصادي، فتتقدم في عالم المنافسة الاقتصادية في مجال العلوم والتكنولوجيا.

بهدف التقاط التحوّل القائم في عالم المرأة العربية، ولتحديد اتجاهاتها الجديدة التي بدأت بوادرها ولتأمين برنامج فعّال لمناقشة الأوجه الأساسية من حياتها، ينعقد **منتدى المرأة العربية والمستقبل**، للمرة الأولى، في 21-22 تشرين الأول 2007، في دبي.

ينظّم هذا المنتدى كلّ من مجموعة «**الاقتصاد والأعمال**»، الرائدة في تنظيم المؤتمرات في العالم العربي، ومجلة «**الحسناء**»؛ سيجمع المنتدى أكثر من 500 شخصية، وتضم لائحة المدعوين سيّدات في مناصب قياديّة في القطاعات العامة والخاصة، رئيسات لمنظمات غير حكوميّة وإعلاميات وفنانات.

LEBANON: KORAITEM RUE MADAME CURIE, TEL: +961 1 780200 - FAX: +961 1 780206
P.O.BOX: 113-6194 HAMRA - BEIRUT 1103 2100
UAE: TEL: +971 4 2941441 - FAX: +971 4 2941035 - P.O.BOX: 55034 DUBAI
WWW.IKTISSAD.COM - NAWFORUM@IKTISSAD.COM

Under the Patronage of **HRH Princess Haya Bint Al Hussein**
Wife of **HH Sheikh Mohammed Bin Rashid Al Maktoum**
Vice President and Prime Minister of UAE Ruler of Dubai

The New Arab Woman

A Forum on Leadership and Social Responsibility

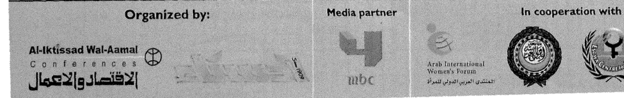
October 21 - 22, 2007 - Jumeirah Emirates Towers - Dubai - UAE

A new Arab woman is emerging from decades of under representation in all walks of life. A more empowered, educated, engaged, and capable Arab woman is making her presence felt across the whole, political, economic, social and cultural spectrum.

In the last few years, Arab women have been gaining more power and influence and achieving more success in advancing their agenda. And many believe that a new era is in the making where Arab women are forging ahead in their endeavor to erase the existing deficit they suffer from in politics, business and public administration - and society. The rise of women in Arab societies is expected to be a major factor in determining whether Arab countries can move up the ladder of economic development and become economically more competitive in science and technology on a global scale.

To capture the transformation taking place in the world of Arab women, to identify emerging trends and to provide a conducive platform to debate major aspects of the lives of Arab women, **The New Arab Woman Forum** will be held on 21-22 October 2007 in Dubai.

The Forum is organized by **"Al-Iktissad Wal-Aamal Group"**, the leading conference organizers in the Arab countries, and **"Al Hasnaa"** magazine. It will bring together high profile speakers and participants. Invitees include first ladies, women government ministers and parliamentarians, business leaders, renowned actresses and artists, journalists, NGO heads, and others.



Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11422
Al Olaya str., Al Nemr Center (B),
3rd Flr., Office # 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH
Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Flr, Office # 105
TEL & FAX: + 966 2 651 9465
+ 966 2 614 1855

U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22955
SAFAT 13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2409553

QATAR

office # 16 ,Bin Towar center,
TV roundabout, Doha, Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: raed.chehaib@iktissad.com

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574
Email: vt22@wanadoo.fr

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

Shallie Cheng
Publicitas International Sdn Bhd
S105, 2nd Floor, Centrepoint,
Lebuh Bandar Utama, Bandar Utama,
47800 Petaling Jaya, Selangor,
Malaysia.
Mobile Phone: + 6012 287 3092
TEL: + 603 7729 6923
FAX: + 603 7729 7115
Email: scheng@publicitas.com

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

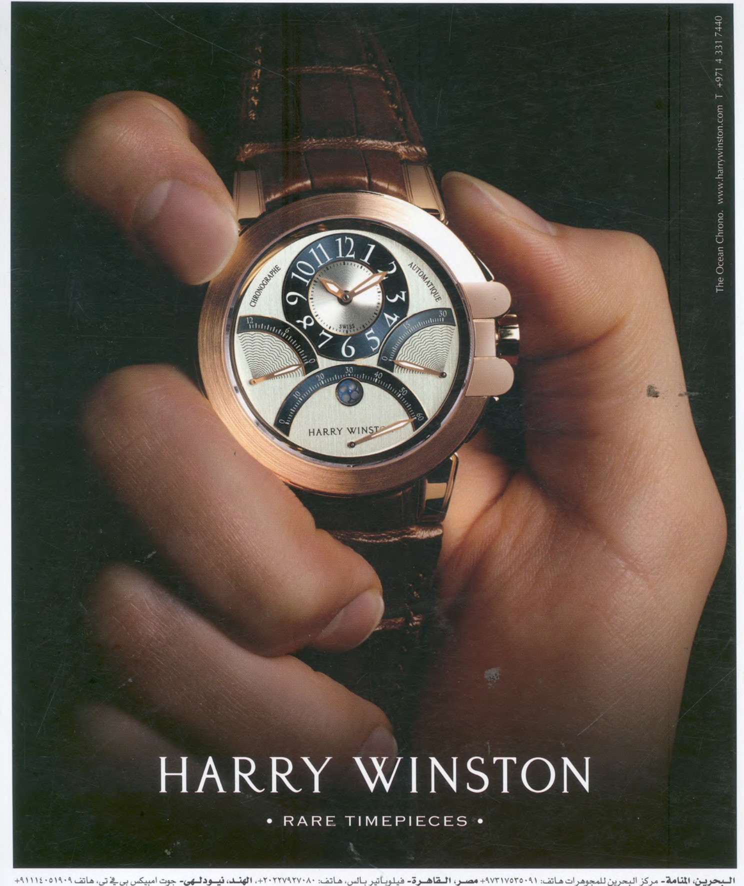
TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index



البحرين، المنامة- مركز البحرين للمجوهرات هاتف: +٩٧٣١٧٥٣٥٠٩١ **مصر، القاهرة-** فيلوباتير بالس، هاتف: +٢٠٢٢٧٩٢٧٠٨٠، **الهند، نيودلهي-** جوت امبيكس بي في تي، هاتف +٩١١١٤٠٥١٩٠٩
إيران، طهران- شركة طهران للساعات هاتف: +٩٨٢١٢٦١٣٧٥٢ **الأردن، عمّان-** داماس المعرض المميز هاتف: +٩٦٢٦٤٦٢٤٤١١ **الكويت، الصفاة-** غادة للمجوهرات والهدايا،
هاتف: +٩٦٥٢٤٠٠٩٥١ **لبنان، بيروت-** كوهينور هاتف: +٩٦١١٧٨٨٧٠٨ **المغرب، الدار البيضاء-** الماستر بوتيك هاتف: +٢١٢ ٢٢ ٣٦٢٧٠٥، **الرباط-** دايمونتير بوتيك هاتف: +٢١٢٣٧٧١٧٠٦٢
سلطنة عمان، مسقط- القيراط بوتيك هاتف +٩٦٨٢٤٥٦١٨٨١ **قطر، الدوحة-** شركة مجوهرات غادة، هاتف: +٩٧٤٤٤٠٨٤٠٨ **المملكة العربية السعودية، الرياض-** مجوهرات الفردان العليا
المعرض الرئيسي هاتف: +٩٦٦١٤٦٢١١٦٢ **جدة-** معرض هاري وينستون للساعات النادرة هاتف: +٩٦٦٢٦٦٤٠٠٧٤ **الخبر-** مجوهرات الفردان هاتف: +٩٦٦٣٨٩٨٠٠٠٩ **سوريا، دمشق-** واتش تاون، هاتف: +٩٦٣١١٣٧٣٦١١٥
دولة الإمارات العربية المتحدة، أبوظبي- مؤسسة المنارة التجارية هاتف: +٩٧١٢٦٢٧٢٢٢٢ **العين-** مؤسسة المنارة التجارية هاتف: +٩٧١٣٧٦٦٨٦٠٠ **دبي-** أحمد صديقي وأولاده، هاتف: +٩٧١٤٣٥٥٩٠٩٠
لمزيد من المعلومات: هاري وينستون ذ.م.م، كابريكورن تاور، شارع الشيخ زايد، دبي، الإمارات العربية المتحدة، هاتف: +٩٧١٤٣٣١٧٤٤٠ فاكس: +٩٧١٤٣٣١٧٤٤١